

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE DERECHO



TESIS DOCTORAL

El factoring

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

José Luis Sánchez Fernández de Valderrama

Madrid, 2015

Rd. 63.935

TE
523

"EL FACTORING"

TESIS PRESENTADA POR D. JOSE LUIS
SANCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA -
PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR EN-
DERECHO DE LA UNIVERSIDAD COMPLU-
TENSE DE MADRID.

CATEDRATICO-DIRECTOR : D. JOSE RI-
VERO ROMERO.

MADRID, ABRIL 1972.



BIBLIOTECA
DE DERECHO

A mi madre.

A mi querido maestro D. José Rive
ro cuya constante preocupación -
por el desarrollo de este trabajo
ha constituido mi mejor estímulo.

INDICE - PARTE 1ª

	<u>Página</u>
INTRODUCCION.	1
1. ETIMOLOGIA.	5
2. GENESIS HISTORICA.	11
2.1. NACIMIENTO DE LOS PRIMEROS "FACTORS".	12
2.2. EL FACTORING EN EL SIGLO XIX. SU DESARROLLO EN LOS EE.UU.	19
2.3. EL FACTORING EN SU CONSIDERACION ACTUAL. SU EVOLUCION EN LOS EE.UU. Y EN EUROPA.	24
3. CONCEPTO Y CLASES DEL FACTORING.	28
3.1. CONCEPTO.	29
3.2. CLASES.	32
3.2.1. "FACTORS OLD LINE Y FACTORS NEW - STYLE".	32
3.2.2. "OLD LINE FACTORS CONVENTIONAL".	34
3.2.3. "MATURITY FACTORING".	35
3.2.4. OTRAS FIGURAS.	36
3.2.4.1. "NON NOTIFICACION FACTORING".	36
3.2.4.2. "UNDISCLOSED FACTORING".	37
3.2.4.3. "DROP SHIPMENT FACTORING MILL AGENT FACTORING".	41

	<u>Página</u>
3.2.4.4. "ACCOUNTS RECEIVABLE FI- NANCING".	43
3.2.4.5. "EXPORT IMPORT FACTORING.	43
4. DERECHO COMPARADO.	46
4.1. EL FACTORING EN LOS EE.UU.	47
4.2. EL FACTORING EN GRAN BRETAÑA.	56
4.3. EL FACTORING EN FRANCIA.	60
4.4. OTROS PAISES. BELGICA, ITALIA, ALEMANIA.	68
5. ASPECTOS JURIDICOS DEL FACTORING.	75
5.1. EL CONTRATO DE FACTORING.	76
5.1.1. EL FACTORING COMO CONTRATO INNOMI- NADO.	76
5.1.2. EL FACTORING COMO CONTRATO MERCAN- TIL.	85
5.1.3. DISTINCION CON FIGURAS AFINES.	91
5.1.3.1. EL DESCUENTO COMERCIAL.	93
5.1.3.2. EL SEGURO DE CREDITO.	97
5.1.3.3. LA COMISION MERCANTIL.	102
5.2. NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO.	109
5.2.1. TRANSMISION DEL CREDITO AL FAC- TOR.	112
5.2.1.1. SUBROGACION Y ACCION DE REEMBOLSO.	114
5.2.1.2. LA CESION DE CREDITOS.	119

5.2.2. ESPECIAL ESTUDIO DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA CESION DE CREDITOS Y LA SUBROGACION CONVENCIONAL.	122
5.2.3. EL FACTORING EN NUESTRO ORDENAMIENTO: LA CESION DE CREDITOS.	130
5.3. CARACTERES Y ELEMENTOS DEL CONTRATO.	134
5.3.1. CARACTERES.	135
5.3.1.1. CONSENSUAL.	135
5.3.1.2. BILATERAL.	135
5.3.1.4. ONEROSO.	136
5.3.1.4. COMMUTATIVO.	136
5.3.1.5. DE TRACTO SUCESIVO.	136
5.3.1.6. DE ADHESION.	137
5.3.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO.	138
5.3.2.1. ELEMENTOS PERSONALES.	138
5.3.2.2. ELEMENTOS REALES.	138
5.3.2.3. ELEMENTOS FORMALES.	140
5.4. OBJETO Y CONTENIDO DEL CONTRATO.	161
5.4.1. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL FACTOR.	162
5.4.1.1. PODER DE APROBACION.	162
5.4.1.2. CLAUSULA DE RESERVA DE PROPIEDAD.	164

	<u>Página</u>
5.4.1.3. REVISION DE LA CONTABILIDAD.	165
5.4.1.4. ABONO DE LOS CREDITOS.	165
5.4.1.5. COBERTURA DE RIESGOS.	170
5.4.2. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CLIENTE.	172
5.4.2.1. CLAUSULA DE EXCLUSIVIDAD.	172
5.4.2.2. CLAUSULA DE GARANTIA O - SANEAMIENTO.	174
5.4.2.3. NOTIFICACION.	182
5.4.2.4. COBRO DE LOS CREDITOS.	182
5.4.2.5. COMPROMISO DE INFORMACION.	183
5.4.3. EXTINCION DEL CONTRATO.	185
6. PROBLEMÁTICA IMPOSITIVA DEL FACTORING EN NUESTRO ACTUAL ORDENAMIENTO.	189
6.1. IMPUESTO INDUSTRIAL.	192
6.2. IMPUESTO DE RENTAS DE CAPITAL.	198
6.3. IMPUESTO DE SOCIEDADES.	203
6.4. IMPUESTO SOBRE TRAFICO DE EMPRESAS.	206
6.5. IMPUESTO GENERAL SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES.	209

Página

ANEXOS	214
I. EL CONTRATO DE FACTORING EN ESPAÑA.	215
II. EL CONTRATO DE FACTORING EN LOS ESTADOS UNIDOS.	226
III. EL CONTRATO DE FACTORING EN ITALIA.	237
IV. EL CONTRATO DE FACTORING EN FRANCIA	247

INDICE - PARTE 2a

	<u>Página</u>
7. ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE UNA SOCIEDAD DE FACTORING.	260
7.1. ESTATUTO DEL FACTOR.	260
7.2. OBJETIVOS DEL FACTOR.	264
7.2.1. RIESGOS TECNICOS.	265
7.2.2. RIESGOS COMERCIALES.	266
7.2.3. RIESGOS ECONOMICOS.	267
7.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL.	272
7.3.1. ORGANIGRAMA.	272
7.3.2. DEPARTAMENTO COMERCIAL.	277
7.3.2.1. SERVICIO DE PROMOCION.	277
7.3.2.2. SERVICIO DE PROSPECCION.	279
7.3.2.3. SERVICIO DE INVESTIGACION.	282
7.3.2.4. CONCLUSION DE CONTRATOS.	285
7.3.2.5. CALCULO DE INTERESES Y COMISIONES.	287
7.3.2.6. RELACIONES COMERCIALES.	290
7.3.2.7. RELACIONES CON BANCOS Y OTROS FACTORES.	290
7.3.3. DEPARTAMENTO DE RIESGOS.	292
7.3.3.1. RECOPIACION DE INFORMES.	292

	<u>Página</u>
7.3.3.2. AUTORIZACION DE RIESGOS Y APROBACION DE CREDI-- TOS.	294
7.3.3.3. FICHERO DE DEUDORES.	296
7.3.4. DEPARTAMENTO DE GESTION DE CREDI-- TOS.	299
7.3.4.1. VERIFICACION DE FACTU-- RAS.	300
7.3.4.2. LIQUIDACION DE REMESAS.	301
7.3.4.3. GESTION DE COBRO.	302
7.3.5. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD.	304
7.3.5.1. SERVICIO DE EXTRACTOS - PERIODICOS.	307
7.3.6. DEPARTAMENTO JURIDICO.	309
7.3.6.1. REDACCION DEL CONTRATO - TIPO.	309
7.3.6.2. COBRO DE CREDITOS LITI- GIOSOS.	311
7.3.6.3. OTRAS FUNCIONES.	313
8. ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS DEL FACTO-- RING.	314
8.1. ASPECTOS CONTABLES.	316
8.1.1. CONTABILIDAD DEL CLIENTE.	316
8.1.1.1. GENERALIDADES.	316
8.1.1.2. ANOTACIONES CONTABLES.	318

8.1.2. CONTABILIDAD DEL FACTOR.	326
8.1.2.1. GENERALIDADES.	326
8.1.2.2. ANOTACIONES CONTABLES.	328
8.1.2.3. CONTABILIDAD POR ORDENA DORES.	332
8.1.3. CONTABILIDAD ANALITICA DE EXPLO- TACION.	337
8.1.4. LA NUEVA FISONOMIA DEL BALANCE.	340
8.1.5. CONTROL PRESUPUESTARIO.	342
8.2. ASPECTOS FINANCIEROS.	344
8.2.1. SOBRE EL BALANCE DEL CLIENTE.	344
8.2.1.1. FACTORING Y CASH FLOW.	344
8.2.1.2. FACTORING Y OBLIGACIO-- NES FINANCIERAS.	345
8.2.1.3. FACTORING Y FONDO DE MA NIORA.	349
8.2.1.4. FACTORING Y EXPANSION.	350
8.2.2. SOBRE LA EMPRESA FACTORING.	358
8.2.3. EL FACTORING Y LA BANCA. ELEMEN- TOS COMPLEMENTARIOS Y NO EXCLU-- YENTES.	361

9. ASPECTOS ECONOMICOS. EL COSTE DEL FACTORING.	374
9.1. GENERALIDADES. LOS ELEMENTOS FORMATIVOS DEL COSTE.	375
9.2. CASO PRACTICO.	380
9.3. FACTORING Y UMBRAL DE RENTABILIDAD.	387
9.4. ASPECTOS MACROECONOMICOS DEL FACTORING.	395
10. EL FACTORING COMO TECNICA DE COMERCIO INTERNACIONAL.	402
10.1. LA FUNCION DE LOS BANCOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	403
10.1.1. CREDITO DOCUMENTARIO CONFIRMADO.	404
10.1.2. REMESA DOCUMENTARIA.	406
10.1.3. REGIMEN DE REPOSICION.	407
10.2. LA TECNICA DEL FACTORING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	410
10.3. DIFERENCIAS ENTRE LA ACTUACION DE LOS BANCOS Y LAS CADENAS DE FACTORING EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES.	415
10.4. RELACIONES JURIDICAS DEL FACTORING INTERNACIONAL.	418
10.5. APORTACIONES DEL FACTORING AL COMERCIO INTERNACIONAL.	422

Página

11. EL PORVENIR DEL FACTORING. OBSTACULOS A SU DESARROLLO.	431
11.1. OBSTACULOS PSICOLOGICOS.	432
11.2. OBSTACULOS JURIDICOS Y REGLAMENTARIOS.	436
11.3. OBSTACULOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS.	438
12. CONCLUSIONES.	440
13. BIBLIOGRAFIA.	452
13.1. BIBLIOGRAFIA ESPECIALIZADA.	453
13.2. BIBLIOGRAFIA GENERICA UTILIZADA EN LA -- TESIS.	482
ANEXOS	486
I. CADENAS INTERNACIONALES DE FACTORING.	487
II. SOCIEDADES DE FACTORING EN ESPAÑA, FRANCIA Y GRAN BRETAÑA	496

INTRODUCCION

I. ETIMOLOGIA

INTRODUCCION

La última década ha contemplado un importante desarrollo económico en países de alto y medio nivel de evolución económica y social. Como consecuencia nuevas exigencias del comercio y la industria han exigido la modificación de las estructuras tradicionales y la necesidad de técnicas nuevas que canalizan ese desarrollo.

El factoring es una nueva y simple manifestación del fenómeno económico de la división del trabajo por la que una explotación económica se libera de parte de su actividad administrativa, técnica o comercial que confía a una empresa especializada.

A mi juicio dos problemas presentan un interés innegable para el estudioso: Precisar su naturaleza jurídica y analizar las implicaciones económicas y financieras que provoca su aplicación.

Referente al primer punto partimos de la base de que el factoring es un contrato de empresa que no está tipificado en nuestro ordenamiento surgido como consecuencia de nuevas necesidades económicas; no puede extrañarnos porque, en materia económica, el legislador va siempre o casi -- siempre a remolque de la práctica establecida y -- en gran número de ocasiones no hace más que recoger y refrendar la realidad existente. Por ello -- hemos tratado de determinar el contorno de la institución con ayuda del Derecho comparado y precisar su naturaleza jurídica pensando que, nuestro trabajo, pudiera servir al legislador cuando juzgue llegado el momento de sistematizar y recoger -- dentro del ordenamiento la figura del factoring.

En el plano económico y financiero hemos -- seguido un criterio realista crítico-empírico, -- persiguiendo la delimitación conceptual de la -- institución y estudiando las repercusiones de esta nueva técnica sobre la empresa, en especial sobre la pequeña y mediana empresa que busca la fór

mula que compatibilice su desarrollo en una economía de mercado con la independencia financiera -- que le permita escapar del proceso de concentración progresiva que acusa nuestro sistema económico.

Dos problemas destacan: La necesidad de -- aprovecharse de las economías de escala que una empresa especializada puede ofrecer para cubrir -- los servicios administrativos y contables de gestión de la cartera de clientes; y la cobertura financiera que una empresa en expansión necesita para acompañar las necesidades del fondo de manobra con las derivadas de su crecimiento cuando carece de posibilidades de acceso al mercado de capitales.

Por último tratamos de delimitar los respectivos campos de actuación de las factoring y -- las entidades bancarias y de crédito tradicionales, diferenciación necesaria por cuanto la realidad establece que la experiencia estadounidense y europea, especialmente en los últimos años, ha --

mostrado un gran interés en el factoring creando secciones especializadas como algunos grandes bancos norteamericanos o mediante la participación en el capital de las factoring, sistema normalmente utilizado en Europa.

Nuestras principales dificultades se han centrado en la inexistencia en nuestro país de algún trabajo monográfico o publicación de contenido, lo que ha hecho preciso manejar las escasas -- fuentes extranjeras efectuando una labor de incorporación de conceptos a nuestra realidad jurídico económica; aunque esta falta de exposición sistemática sobre el objeto de nuestro trabajo pensamos confiere aún más interés y necesidad de proceder a su estudio.

1. ETIMOLOGIA

La palabra factor tiene su raiz latina - en el verbo "facere" que significa "el que hace" susceptible de múltiples interpretaciones. Como - señalan GAVALDA y STOUFFLET "El vocablo factoring y su etimologia latina no dice nada al jurista o al hombre de la calle. Se trata de una concesión gratuita a la anglomania de algunos juristas con tinentales y que constituye una fórmula cómoda y legítima por los antecedentes extranjeros y naturales de la institución"(1).

En castellano factor es el agente comercial encargado de hacer compras y ventas, pero - el factoring español en su concepción actual no tiene pasado y la introducción del término que -

(1) GAVALDA Christian y STOUFFLET Jean, "Le Contrat Dit de Factoring", Juris Classeur Periódique, La Semaine Juridique, Paris nº 51, diciembre 1966, paragrafo 1.

le dá nombre se debe más a la aceptación de economistas y financieros de la terminología anglosajona por el prestigio de los métodos americanos de gestión financiera (2).

En cualquier caso nos inclinamos por --- aceptar el término inglés por la dificultad de encontrar un término que se ajuste con precisión a la complejidad de esta operación y por haberse entendido y desarrollado esta institución por todo el mundo bajo la nominación anglosajona que le da un sentido universal y vulgarmente conocido.

Esto no es inconveniente para que, y en función de que el desarrollo de una nueva activi-

(2) En el mismo sentido se manifiesta GERBIER que señala que el Comité de Estudios de términos-técnicos francés propone el término "factorage" justificando que el sufijo "AGE" indica el resultado de una actividad colectiva o una acción compleja. "Le Factoring". Dunod, Paris 1970, pág. 5 y 6.

dad requiere un vocabulario acorde con la extensión que esta implique, abogamos por la utilización del verbo "factorizar" y de los adjetivos "factorizado" y el sustantivo "factorización" y así serán utilizados en el desarrollo de esta tesis.

Referente a la terminología a seguir en relación con las partes que intervienen en la relación contractual del factoring, observamos -- que la doctrina francesa no se pone de acuerdo -- para fijar con precisión una terminología y así se manejan los vocablos de Adherent, Fournisseur, Vendeur, Acheteur, Client y Debiteur. SUSSFELD -- para evitar la confusión que se podía derivar de la palabra cliente se inclina por utilizar los términos de factor, fournisseur y acheteur respectivamente para recoger a la empresa factoring, cliente y comprador. GERBIER prefiere los términos de factor, vendeur y acheteur.

La terminología anglosajona en cambio se inclina por la utilización de los términos "factor", "client" y "customer".

La nomenclatura que vamos a utilizar en el desarrollo de esta tesis se ajusta al siguiente esquema.

Factor: Firma que facilita los servicios conocidos por servicios de factoring.

Cliente: Industrial o comerciante que producen o venden bienes y contrata con el factor la transferencia de los créditos derivados de sus operaciones para que este le facilite los servicios de factoring.

Comprador: Firma que adquiere del cliente los bienes que este produce o vende, mediante la obligación del pago de un precio y que constituye el deudor del crédito del cliente transmitido al factor.

Factor exportador o factor nacional: Factor que tiene su sede en el país donde el cliente desarrolla sus actividades.

Factor importador o factor extranjero: -
Factor que tiene su sede en el país donde el com
prador desarrolle sus actividades.

2. GENESIS HISTORICA.

2.1. NACIMIENTO DE LOS PRIMEROS "FACTORS".

2.2. EL FACTORING EN EL SIGLO XIX. SU DESARROLLO.

2.3. EL FACTORING EN SU CONSIDERACION ACTUAL - SU EVOLUCION EN LOS EE.UU. Y EN EUROPA.

2. GENESIS HISTORICA.

2.1. NACIMIENTO DE LOS PRIMEROS "FACTORS".

No existe precisión para situar el origen del comienzo de la actividad de los factors, aun que si unanimidad para manifestar que esta no se ajustaba al concepto y función que cumplen en la actualidad.

HILLYER indica que una primaria forma de factoring aparece en la cultura neo-babilónica - de los Caldeos (en cuyo seno apareció también la actividad bancaria) y revestía la forma de un co misionista que mediante el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos (1).

GERBIER dice que el factoring hay que re

(1) HILLYER WILLIAN Hurd, "Keys to Business Cash, Origin of Factoring Traced Back to Ancient - Babylon", BARRON'S, 20.10.1941.

montarlo a la época en que aparecen los primeros medios de transporte organizados (2).

En general, las primeras manifestaciones de los factors, de la que dan prueba numerosas referencias históricas, hay que remontarlas a la época romana de forma de vendedores ambulantes -- que comercializaban en otras regiones los productos manufacturados de los productores y negociantes de zonas florecientes (3). Esto permitía un incipiente principio de especialización y fue utilizado por lo general por los grandes propie-

(2) GERBIER Jean, "Le Factoring", DUNOD, Paris 1970, pág. 28.

(3) Cfr. CNCF, "Le Factoring". Société D'éditions Economiques et Financieres, Paris octubre -- 1966, pág. 1.

BONNAUD Aristide, "Le Factoring , Une nouvelle forme d'aide á l'exportacion", Banque nº 10, -- Paris 1964. SILVERMAN H. R., "Factoring as a financial device", Harward Business Reviw, -- septiembre 1949.

tarios romanos para la venta de sus productos (4).

Si existe, en cambio, coincidencia en establecer el final del siglo XIV y principios del XV para el nacimiento de la actividad del factoring como punto de partida para su evolución actual, consecuencia de la explotación y colonización emprendida con los descubrimientos de España, Francia, Inglaterra y Portugal.

A medida que el comercio se desarrollaba los comerciantes expedían un número superior de mercaderías con destino a otras tierras. Señala BECKER como los comerciantes londinenses, sobre todo en exportación, se convirtieron en cauce de salida de la mayoría de productores de toda Inglaterra (5).

(4) BOJIN J., "Succes du Factoring", Les Echos, - junio 1966.

(5) BECKER Frederick, "Factors their Development, Practices and Financing by Banks", New Brunswick, junio 1951.

BLACKWELL Hall, que se dedicaba a la industria lanera en Londres en 1397, es a juicio - de HILLYER la cuna del moderno factor (6). Estos factores según BECKER se encontraban entre los - líderes comerciales de la época. Aceptaban el tejido de lana en consignación y lo vendían a otros comerciantes y exportadores; en ocasiones dando - al productor un adelanto sobre la mercancía consignada (7).

GERBIER, citando a VOLTAIRE, señala que Jacques COEUR rico comerciante de Bourges y tesoroero de Carlos VII tenía trescientos factores en Italia y Levante (8).

(6) "Four Centuries of Factoring", The Quarterly Journal of Economics, volumen LIII, nº 2, febrero 1939, pág. 306.

(7) Op. cit., pág. 6.

(8) Op. cit., pág. 29.

En el siglo XVII cuando los peregrinos - "pilgrims" emigrantes a América del norte firmaron su acuerdo comercial de asociación con James SHERLEY, John BEAUCHAMP y Robert ANDREWS, estos hombres fueron denominados "agentes y factores". A lo largo de la era colonial el término factor fue utilizado con profusión para designar a un agente personal y conocido que se ocupaba de los intereses financieros locales en uno o varios negocios de ultramar. Se trataba de comerciantes - que realizaban unos servicios especializados y - que venían a cubrir la necesidad que la colonización de nuevos y grandes territorios planteaba - en razón de las grandes distancias y dificultades de comunicación para las operaciones comerciales. (9).

(9) Enciclopedia Británica, Edición 1966.

También encontramos referencias de la palabra factoring en Willian CAXTON'S LYF "Charles the Grete" en 1485 y SHAKESPEARE, en Ricardo III, Enrique IV, Marco Antonio y Cleopatra y la Comedia de los Errores, menciona al factor.

Los factores vendían los productos de -- los comerciantes de las Colonias sobre la base -- de comisión y a su vez vendían mercancía manufac -- turada en el comercio colonial a través de sus -- factores de las colonias, su función era complè -- ja, porque además informaban a sus clientes so -- bre los precios, periodos más favorables y sobre todo lo que hiciera referencia a los compradores. Devienen así en un consejero confidencial y más -- adelante en intermediario y agente financiero al anticipar dinero sobre las mercaderías recibidas y asunción del riesgo en la eventualidad de que fueran incapaces de cobrar los productos vendi -- dos.

Como señala el estudio de la CNCF desde -- el siglo XVII, en Londres y sus alrededores se -- establecieron un número importante de factores -- (10). Esta situación se confirma en el siglo -- XVIII en que la posición comercial de Inglaterra

(10) CNCF., op. cit., pág. 2.

y su importante producción textil hace que los -
factores se especialicen, surgiendo los "Cotton
Factor" que no deben ser confundidos con los --
"Broquer" simples agentes sin ninguna responsabi-
lidad financiera.

2.2. EL FACTORING EN EL SIGLO XIX. SU DESARROLLO EN LOS EE.UU.

En el siglo XIX prosigue la expansión de los factores aprovechando el crecimiento de la población y aumento de la demanda de los productos textiles. En la costa este de los EE.UU. y especialmente en Nueva Inglaterra surge una pujante industria textil como la de James TALCOTT (11) cuyas principales dificultades se encuentran en su inexperiencia y su desconocimiento de las técnicas inglesas necesarias para el perfeccionamiento de sus productos, agudizada por la prohibición inglesa a la emigración de los especialistas.

En principio el mercado textil americano se veía dominado por las importaciones, lo que favorecía el desarrollo de los factors. El factor financiaba a las industrias europeas, afectando en garantía las mercancías recibidas en de

(11) HILLYER W. H., "James Talcott Merchant". -- New York 1937.

pósito, pero al alcanzarse la independencia de los EE.UU. se dictaron normas proteccionistas -- que dificultaron la labor de los factors llegando a poner en peligro su existencia.

Para sobrevivir los factores comenzaron a prestar su ayuda a la industria textil americana aprovechando su conocimiento del comercio y organización especializada de que disponían, para resolver las dificultades de capital y las fluctuaciones a que se veían sometidos los industriales americanos, que obligaba a los mayoristas a adquirir sus inventarios meses antes a la estación de ventas.

Los factores solucionaron las dificultades financieras que esto implicaba adelantando dinero contra la mercancía expedida al factor anticipándose a la estación; garantizando el crédito de los compradores y haciendo adelantos a la fábrica contra asignación de recibos (12).

(12) BECKER F., op. cit., pág. 9, que señala co-
.../...

A finales del siglo XIX tras la expansión industrial de los EE.UU. que los autores fijan - alrededor de 1870, se produce una mutación importante en las funciones del factor. Efectivamente el aludido proceso de industrialización, las mejoras de las comunicaciones y la favorable expansión de los textiles indujeron a los fabricantes a realizar sus ventas directamente a través de -

mo "las mercancías permanecían como propiedad de la fábrica hasta que eran vendidas, sujetas a la comisión del factor, recargos y adelantos, si hubiere. El adelanto normal era de un 50% del precio de ventas de la fábrica a un interés del 6% anual. Las comisiones de venta eran generalmente de un 5%. Si el factor garantizaba la solvencia del comprador el recargo era del 2,5% al 5% del valor nominal de las facturas. Esto era conocido como la comisión "del credere" y los factores que asumían esta obligación eran llamados factores de credere. El factor sólo garantizaba la solvencia financiera de los compradores. Todas las reclamaciones y disputas que se originaran sobre la mercancía misma concernían a la fábrica, aunque el factor normalmente ayudaba a resolverlas.

su propia red de distribución prescindiendo de --
los servicios del factor.

Este proceso se vió favorecido por la --
apertura de nuevos mercados como consecuencia --
del Acta de Tarifas de 1890 que restringio de --
forma drástica las importaciones de productos ex
tranjeros.

Los factores para adaptarse a la nueva --
situación y observando las dificultades financier
as para cubrir las ventas, sobre todo a largo --
plazo, de los productores nacionales, ofrecieron
su experiencia en la valoración de la coyuntura
y en el tratamiento selectivo de los clientes en
focando su actividad hacia las necesidades de fi
nanciación y crédito.

Se aproximan así a un banquero especiali
zado, reduciendo paulatinamente su función comer
cial. Es necesario observar que el descuento co
mercial como se practica en Europa es casi desco
nocido en EE.UU. Como señala SUSFFELD "la facul-

tad de un industrial o de un mayorista de movilizar las facturas sobre acreedores no existe. Se puede obtener del Banco de Crédito cuyo importe será fijado teniendo en cuenta los elementos activos y la cuenta de clientes, pero estas facilidades son insuficientes para industrias como la -- textil, donde las inmovilizaciones son relativamente modestas, cuyas existencias o stocks rotan rápidamente y que exigen créditos normalmente entre 30 y 90 días e inclusive hasta 180 días para el conjunto de su clientela"(13). Todo esto permite al factoring, a diferencia de lo que, como más adelante veremos, ocurre en Europa, devenir en una institución financiera que cubre una necesidad primaria y no suplementaria de la activi--dad bancaria.

(13) SUSFFELD, op. cit., pág. 11.

2.3. EL FACTORING EN SU CONSIDERACION ACTUAL.
SU EVOLUCION EN LOS EE.UU. Y EN EUROPA.

A principios del siglo XX los factores - han abandonado casi completamente sus actividades comerciales de comisionistas y se han especializado en funciones crediticias proveyendo de servicios financieros diversos que van desde anticipos sobre las ventas realizadas por sus clientes, hasta adelantos de crédito sobre el producto terminado que es afectado en garantía de la operación. En ocasiones también proveía el factor facilidades de almacenamiento, manejaba seguros, - se encargaba de las facturas y de las expediciones y entregas locales. Estos servicios eran designados por el factor como "house accounts" y - podía también incluir el asesoramiento en materia de finanzas y búsqueda de productos y mercados (14).

Como pone de manifiesto SUSFFELD el desa

(14) BECKER, op. cit., pág. 12.

rrollo se acrecienta a partir de 1935 como consecuencia de la parálisis sufrida por los Bancos comerciales por la crisis monetaria de 1931 y la bancaria de 1933 ya que, al no recibir depósitos del público, el factor escapa a la reglamentación bancaria y a las normas impuestas a los bancos por la legislación federal de los diversos Estados, y puede fijar normas más flexibles en la concesión de crédito y establecimiento de interés que, aunque son más elevados que los bancos, son calculados día por día (15).

Esto no impide que algunos factores se integren en algún banco importante, bien mediante la constitución de un departamento especializado dentro de los mismos, mantenidos por bancos mediante la creación de líneas especiales de crédito garantizadas por la cifra de negocios, o tomando participaciones en el capital de los factores.

(15) Op. cit., pág. 12.

Hasta 1930 los factores realizaban sus actividades principal y casi exclusivamente dentro de la industria textil. A partir de esta época, aproximadamente, los factores deciden ampliar su campo de actuación y tratar de aumentar sus operaciones fuera del campo textil interesándose en otros bienes de consumo, como los juguetes, muebles, aparatos electrodomésticos, etc. Al mismo tiempo inauguran nuevos programas de negocio sobre una base permanente, con un enfoque más flexible respecto al propósito y a la naturaleza de las instalaciones (16).

A partir de los años sesenta la actividad del factoring empieza a ser acogida en Euro

(16) Cfr. BECKER, op. cit., pág. 13, señala como bio también importante, la consolidación de factores de viejo estilo, empezando con la entrada del campo del factoring de la "Commercial investment trust corporation", y poco después de la "Commercial credit corporation", ambas Compañías de finanzas comerciales que compraron el control de las viejas casas existentes de factoring.

pa (17) favorecido por la implantación de grandes cadenas internacionales fomentadas por los factores americanos que establecen numerosas filiales en Inglaterra, Francia, Italia, etc. y de los -- grandes bancos americanos como el First National Bank of Boston o el First National City Bank de New York.

(17) Para O'BRIEN el desarrollo del factoring en Gran Bretaña está directamente relacionado con el desarrollo del seguro de crédito mercantil durante la postguerra, éste se mos--tró insuficiente para cubrir la situación -- originada por la falta de liquidez de las -- empresas que se veían obligadas a otorgar -- grandes facilidades de crédito para hacer -- frente a la competencia nacional e interna--cional, que determinaron un alto índice de quiebras y la búsqueda de nuevas técnicas -- como el factoring.

"Factoring Breakthrough Year". The Banker, - febrero 1968, pág. 138.

3. CONCEPTO Y CLASES DE FACTORING.

3.1. CONCEPTO.

3.2. CLASES.

3.2.1. "FACTORS OLD LINE Y FACTORS NEW STYLE".

3.2.2. "OLD LINE FACTORING CONVENTIONAL".

3.2.3. "MATURITY FACTORING".

3.2.4. OTRAS FIGURAS.

3.2.4.1. "NON NOTIFICACION FACTORING".

3.2.4.2. "UNDISCLOSED FACTORING".

3.2.4.3. "DROP SHIPMENT FACTORING O MILL AGENT FACTORING".

3.2.4.4. "ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING".

3.2.4.5. "EXPORT, IMPORT FACTORING".

3. CONCEPTO Y CLASES DE FACTORING.

3.1. CONCEPTO.

El factoring ha sido objeto de numerosas definiciones: "la operación consiste en una transferencia de deuda comercial de su titular a un factor que se encarga de efectuar su cobro y que garantiza un buen fin, lo mismo en el caso de insolvencia provisional o definitiva del deudor mediante la retención de unos gastos de intervención"(1).

"En su forma más clásica, el factoring consiste en el pago por el factor a un industrial o un comerciante de las facturas que ellos tienen sobre sus compradores, mediante la transferencia de los créditos y la entrega de ciertas comisiones y agios... y hace cuestión propia la falta de pago eventual de la factura por el deu-

(1) CNCF, "Le factoring", Societe D'editions Economiques et financieres, Paris, octubre 1966, pág. 13.

dor. La operación participa de la técnica bancaria y del seguro" (2).

"Actividad de una institución financiera (factor) que adquiere los créditos derivados de suministros o de la prestación de servicios, asumiendo todas las incumbencias correspondientes - a su contabilidad y cobro, sin acción de regreso sobre el accionista en caso de insolvencia y con notificación de la cesión del deudor (3).

De las anteriores definiciones podemos - deducir la dificultad de reducir a un solo concepto el complejo y variado campo de acción del factoring, por ello nos inclinamos a definir al factoring de una forma descriptiva como "la acti

(2) GAVALDA Christian y STOUFFLET Jean, "Le Contrat dit de Factoring", Juris Classeur Periodique, La Semaine Juridique, Paris nº 5, diciembre 1966, paragrafo 17.

(3) De ANGELI Sergio, "Il Factoring", Il Risparmio, Milano 10.10.1965, pág. 1893-1920.

vidad realizada por una unidad económica, de gestión de cobro sin derecho de regreso sobre créditos adquiridos por transferencia de otras unidades económicas, encargándose de los servicios -- subsidiarios que su gestión implican".

De esta definición se deduce que el factoring contiene una combinación de actividades - económicas de servicios y financieros que abarca desde la cobertura de los riesgos de impago, hasta la financiación del periodo de cobro, pasando por la prestación de servicios administrativos - de informes o contabilidad.

3.2. CLASES.

3.2.1. "FACTORS OLD LINE Y FACTORS NEW - STYLE.

Del estudio histórico que hemos realizado de la evolución seguida por la actividad del factor podemos establecer tres tipos claros de -- factoring según las formas asumidas por el mismo.

1.- Factor Colonial: Se hacía cargo de -- las mercaderías llegadas del continente Europeo constituyéndose en representante y depositarios locales para organizar su venta, garantizando el cobro a cambio de una comisión.

2.- Old Line Factor: A mediados del si-- glo XIX se dibuja una mutación del papel del fa-- tor que se especializa en las actividades financieras prescindiendo de la gestión comercial sobre las mercaderías, y limitando sus funciones -- a hacer efectivas las facturas derivadas de las operaciones comerciales de su cliente, corriendo

con el riesgo de impago y anticipando si es necesario su importe.

3.- New Style Factor: Realiza las mismas operaciones que el Old Line pero dentro de un -- cuadro financiero más completo, mediante la aplicación de técnicas especializadas donde el papel del factor coexiste con otras posibilidades de -- movilización y concesión de créditos asemejándose a la actividad bancaria.

El Factor Colonial se encuentra práctica-
mente extinguido y el factoring moderno se encuen-
tra en la línea del Old Line o New Style aunque -
existen diversas figuras dentro de estos tipos -
generales en función de la mayor o menor ampli--
tud de los servicios prestados y así podemos --
distinguir:

3.2.2. "OLD LINE FACTOR CONVENTIONAL".

Conocido también como "Conventional Notifi-
cation Factoring" que presta la totalidad de -
los servicios de factoring incluyendo la finan-
ciación a su clientela, concediéndole anticipos
sobre los créditos aceptados. En la fórmula de -
New Style puede ampliarse con la concesión de --
créditos sobre operaciones futuras o de prefinan-
ciación para renovación de instalaciones o para
fabricación y compra de mercaderías incluyendo -
créditos de campaña o tesorería para cubrir las
circunstancias coyunturales o estacionales de --
aquellos clientes, como los textiles, cuya activi-
dad es cíclica.

Esta fórmula implica la adquisición de -
los créditos en firme, es decir, garantizando el
pago y la gestión de los mismos, en cuanto a su
control, contabilidad y contencioso.

Puede abarcar también la prestación de -
servicios de administración y asesoramiento so--

bre cuestiones de comercialización exterior e interior y facturación de las operaciones de su -- cliente.

3.2.3. "MATURITY FACTORING".

Se limita a la gestión y cobro de las --
facturas de su cliente garantizando su buen fin
y excluye de la gama de actividades la financia-
ción. El cliente no dispone del importe de los --
créditos hasta el momento de su vencimiento, aun
que el riesgo de impago, esencial para la califi
cación de una operación de factoring, continua --
por cuenta del factor.

3.2.4. OTRAS FIGURAS.

Dentro de las líneas generales de operaciones del factoring a las que hemos hecho referencia caben variaciones que no afectan a la esencia de la figura pero que imprimen algunas matizaciones de su funcionamiento. Distinguimos en primer lugar, las fórmulas que tratan de obviar las dificultades surgidas por la desconfianza que la intervención del factor puede provocar en los compradores de su cliente. Dos figuras principales.

3.2.4.1. "NON NOTIFICACION FACTORING.

El cliente transfiere los créditos aprobados al factor pero queda dispensado de indicar en las facturas que el pago de las mismas debe ser realizado al factor. Fórmula utilizada principalmente en los Estados Unidos.

Supone que el cliente se encargará directamente del cobro de dichas facturas y vendrá --

obligado a remitir inmediatamente su importe al factor. Se excluye de las prestaciones tradicionales del factor la prestación del servicio de cobro, conservando sus demás obligaciones de la cobertura de riesgo, contabilidad y en su caso anticipo financiero.

La figura es aplicable en casos especiales en que exista una relación de confianza entre cliente y factor o cuando los compradores tengan un alto grado de solvencia y viene a paliar algunas dificultades que se encuentran algunas empresas factoring sobre todo al comienzo de sus actividades.

3.2.4.2. "UNDISCLOSED FACTORING".

Esta fórmula utilizada principalmente en Inglaterra permite al factor adquirir las mercancías a su cliente y después nombrar a este como su agente de ventas. Así se eliminan las dificultades que provocaría la intervención del factor y se conservan las prestaciones tradicionales del factoring.

En Italia esta fórmula se ha divulgado -- con el nombre de "quasi factoring" (4) y en Inglaterra se le conoce también con la denominación de "money without borrowing" que aunque responde a la misma finalidad que la "non notification" americana, conforma sustanciales diferencias que a puesto de manifiesto BIANCHI:

- El Undisclosed Factoring, al consistir en una compra de mercaderías revendidas luego al cliente efectivo, crea una problemática diferente en las relaciones cliente-factoring, pues este goza de derechos directos sobre el comprador y no, como en la fórmula americana, de derechos derivados de la cesión de créditos por parte del cliente.

- La fórmula inglesa no obliga a la transferencia "en su totalidad" de los créditos, al -

(4) BIANCHI Renzo, "Il Factoring e i problemi gestionali che comporta", GIAPICHELLI, Torino -- 1970, pág. 44.

contrario de la fórmula tradicional del Old Line Factoring que insiste en el tratamiento de todas las ventas factorizables. En el Money Whithout - Borrowing cada operación es objeto de un contrato especial y el proveedor puede utilizarla para aquellas mercaderías que considere oportuno.

- El Undisclosed Factoring no implica -- servicios contables o de cobro. El cliente mantiene contacto con los compradores, e incluso en el momento del cobro, las sumas cobradas son ingresadas por el cliente en una cuenta mancomunada con el factor, sobre la cual, éste, sólo tiene derecho a sacar fondos.

- El Undisclosed Factoring exige en el -- comercio internacional, la previa cobertura de -- riesgos especiales (Export Credit Guarantee Department) que el exportador debe obtener y girar al factor.

- En el comercio interior la operación -- se realiza por el 100% de la mercancía mientras-

que el comercio internacional únicamente cubre - el 80% - 90% de ésta, haciéndose el abono del - resto tras realizar el crédito. En el Undisclo-- sed esto es norma, mientras que el "Conventional" difícilmente se anticipa menos del importe total del crédito.

- En el campo de las instalaciones indus-- triales y para operaciones incluidas entre las -- 5.000 y 25.000 libras esterlinas el factor in- - glés interviene incluso en operaciones a más de un año (cinco como máximo) mientras que el fac-- tor americano difícilmente acepta créditos a más de 180 días. En tal caso es necesario el pago -- del 10% - 20% del importe del mismo y el pago de cuotas por parte del comprador.

- Casi siempre se solicita, al comprador nacional o extranjero, la aceptación de un efec-- to.

- El Money Whithout Borrowing está prefe-- rentemente dirigido hacia el comercio de bienes-

industriales sin prestar demasiada atención al -
mercado de bienes de consumo duradero y sin que
se pueda aplicar a las empresas de servicios --
(5).

3.2.4.3. "DROP SHIPMENT FACTORING O MILL AGENT FACTORING.

Esta fórmula es utilizada por aquellos -
empresarios que quieren crear un mercado de ven-
ta de un producto pero que no disponen de medios
financieros para la fabricación y comercializa--
ción del mismo.

El factor financia, en virtud del contra-
to firmado con su cliente, el pago de todos los
productos terminados a la empresa fabricante, co-
mo consecuencia de pedidos previamente aprobados

(5) BIANCHI Renzo, op. cit., pág. 47-48. Este au-
tor después de las conclusiones citadas, abo-
ga por una nueva terminología basándose en -
las analogías entre estas dos figuras: "El -
Distributive Credit Factoring" para la técn-
ca de la notificación y el "Industrial Cre--
.../...

siempre que aquellos cumplan los requisitos de -
calidad y condiciones de entrega estipulados.

Aparece así un doble contrato, uno del -
cliente con el fabricante, y otro del cliente --
con el factor. En virtud del primero el fabricante
le remite directamente a los compradores los productos
elaborados pero en nombre del cliente.

En virtud del segundo el factor al reci-
bir la copia de las facturas de venta procede a
abonar al fabricante el importe del coste de la
operación y a su cliente la diferencia hasta el
precio de venta si se utiliza la fórmula del Old
Line Factoring, o espera al vencimiento de las -
facturas para abonar a su cliente en el caso del
Maturity Factoring.

dit Factoring" para la fórmula inglesa más
selectiva en cuanto a riesgos y utilizable
incluso para el largo plazo.

3.2.4.4. "ACCOUNTS RECEIVABLE FINANCING".

Esta fórmula no es original del factoring sino que constituye un uso tradicional de las --
instituciones financieras. Es utilizada en los --
Estados Unidos principalmente y en esencia con--
siste en un anticipo de un tanto por ciento del--
saldo de la cuenta de clientes obteniendo el fac
tor como garantía la pignoración de estos crédi--
tos.

Observamos que constituye una clásica --
fórmula de crédito y que resulta independiente --
de las tradicionales prestaciones del factor, ser--
vicio de cobro, garantía de impagos, etc. Por
lo que consideramos excede de la esencia de éste.

3.2.4.5. "EXPORT-IMPORT FACTORING".
(6).

La técnica del factoring aplicada al co-

(6) Ver supra pág. 402 • Un estudio detallado de esta operación.

mercio internacional lo que implica algunas especialidades en su desarrollo.

Aparecen dos factores. el nacional(o del país importador), a petición del extranjero (o del país exportador), garantiza, previo acuerdo, las operaciones que le han sido confiadas al segundo por sus clientes.

Se obvian así las múltiples dificultades derivadas del aumento del riesgo que la relación internacional supone por el desconocimiento del mercado y la imposibilidad de realizar un examen profundo de riesgos tanto comerciales como políticos (7).

(7) Se han tratado de establecer analogías entre esta figura y las operaciones realizadas por las "Commercial Confirming Houses" o "Financial Confirming Houses" inglesas; recogidas con algunas diferencias en Francia a partir de 1960 bajo el nombre de "Confirmation de Commande".

Estas operaciones constituyen en esencia una técnica de comercio exterior al servicio del exportador ya que las "Confirming" garantizan solidariamente el pago de la operación y se encargan de la gestión del crédito, librándole por lo tanto de los riesgos comerciales y de tráfico exterior incluyendo las variaciones de paridad en los cambios.

Pero existen numerosas diferencias de naturaleza tanto jurídicas, ya que el comprador interviene directamente en el contrato; como económicas en cuanto suele aplicarse al mercado de bienes de equipo a diferencia del factoring que opera sobre el de consumo; técnicas por mayores plazos; o financieras: la financiación es inherente al confirming. Para ampliación. Cfr., PICQ HENRI, "La Confirmation de Commande", Juris Classeur, Paris 21.- IX.1967. BIANCHI, Op. cit., págs. 52 y siguientes. SUSSFELD, Op. cit., pág. 78. CNCF, Op. cit., pág. 30. SCHMILTOTT Clive M., "The Export Trade", Stevens, Londres 1969, pág. - 218.

4. DERECHO COMPARADO.

4.1. EL FACTORING EN LOS EE.UU.

4.2. EL FACTORING EN LA GRAN BRETAÑA.

4.3. EL FACTORING EN FRANCIA.

4.4. OTROS PAISES.- BELGICA, ITALIA, ALEMANIA.

4. DERECHO COMPARADO.

4.1. EL FACTORING EN LOS EE.UU. (1).

Las principales compañías de factoring se localizan en New York pues esta ciudad ha sido y sigo siendo el centro de la moda y ventas del -- sector textil. La actividad del factoring en los EE.UU., como sabemos, desembocó hacia la de un banquero especializado y es ejercida normalmente -- por establecimientos financieros especializados (factoring houses factors) o filiales de establecimientos financieros entre los que se cuentan -- los bancos (Commercial Credit Companies).

Estas compañías trabajan con capital propio y recurren al mercado financiero para su fi-

(1) La primera sociedad americana de factoring -- fue fundada en 1808; corresponde a la firma -- "Willian Iselin and Co". También podemos citar a "Commercial Factors" resultante de la -- fusión de tres empresas de factoring fundadas en 1828, 1838 y 1893, y a James Talcott fundada en 1854.

nanciación, utilizando los instrumentos tradicionales como líneas especiales de crédito bancario, garantizadas por el volúmen de facturas pendientes.

Las sociedades de factoring no se encuentran sujetas a ninguna reglamentación particular en los EE.UU., no son una institución bancaria,-- ni aceptan depósitos, y la única dificultad sería la que se podría derivar del título por el -- cual deviene la propiedad de las facturas con -- las que trabajan.

Los antecedentes directos de la moderna -- legislación sobre la materia en los EE.UU. los -- encontramos en dos leyes del Parlamento Inglés -- de 1695 y 1889.

La historia legal del factoring en EE.UU. viene relacionada con los problemas derivados de los embargos preventivos de los factores sobre -- las mercaderías que obraban en su poder. Efectivamente recordemos que entre las actividades del

factor figureban la de anticipar fondos, en ocasiones, antes incluso que el producto hubiese sido no ya vendido sino fabricado. Las dificultades surgían si existía necesidad de asegurar el préstamo, ya que no era posible la entrega al factor por el fabricante de la posesión de las mercaderías que garantizaban el préstamo.

Este problema era especialmente agudo en el factoring y no cabía la posibilidad de utilizar el expediente conocido como zona de almacenamiento, donde se situaban, dentro de la fábrica, las mercaderías sujetas a garantía, quedando sujetas a la supervisión del factor. Tampoco era factible la aplicación de hipotecas sobre bienes móviles (2).

Para solucionar el problema el Estado de Nueva York, en 1911, pasó la sección 45 de la Ley de propiedad personal conocida como Ley del

(2) Cfr. BECKER Frederick "Factors Their Development, Practices and Financing By Banks", New Brunswick, junio 1951, pág. 108.

factor "New York Factors Act" y que se asemeja a la figura de prenda sin desplazamiento y permite la validez de una fianza, sin requerir el traslado físico del colateral (3) en forma de garantía flotante sobre sus inventarios.

La "New York Factors Act" fue modificada en 1931 y en esencia definía al factor como "incluyendo cualquier consignatario o depositario -- que adelanta dinero sobre las mercancías consignadas o depositadas a él, esté o no esté empleado para venderlas" y además daba al factor un -- "embargo general continuado" sobre dichas mercancías, estuvieran o no en su poder.

En 1935 la "New York State Factors Act" confirma la legislación anterior poniendo de manifiesto la importancia del factoring para la in--

(3) Esta Ley no debe confundirse con un estatuto más antiguo, Ley en muchos Estados, que dá -- al agente de ventas o al factor, un embargo preventivo sobre las mercaderías en su posesión.

industria en general (4).

En relación con las cuestiones que pudieran plantearse alrededor de la compra de las facturas, debemos señalar que no existe ninguna dificultad puesto que estas son de libre cesión -- por no representar ninguna clase de bienes (5).

Problema distinto es el de la notificación y formalidades necesarias para realizar la cesión. Ciertos Estados siguiendo la tradición inglesa que proveía que una asignación no era válida a menos que se notificase a los obligados o deudores, exigían dicha notificación (6); pero -

(4) Ley de Propiedad Personal "Personal Property Law", capítulo 75, Ley de 1931, C. 766 y -- "New York Personal Property Law", capítulo - 45, Ley de 1935, C. 690.

(5) Cfr. SEIDMAN Walter S., "Accounts Receivable and Inventory Financing", Michigan, Masterco Press Ann. Arbor 1957.

(6) En 1950 estos Estados eran los de Louisiana, Mississippi, Tennessee y Vermont.

la gran mayoría adoptaron la fórmula de la no-notificación, o, en ocasiones, de que la cesión -- fuera registrada posteriormente en un organismo público.

En todo caso esta falta de notificación -- no implicaba la nulidad de las actuaciones y además la distinción pertenece prácticamente al pasado ya que, desde principios del siglo, los comités de juristas americanos se esfuerzan en procurar uniformar las leyes que rigen el comercio interior de los EE.UU.

Los diversos proyectos de ley uniformes elaborados por dichos comités fueron refundidos en un texto único "Uniform Commercial Code" promulgado en Pennsylvania en 1 de julio de 1954 y que además, después fue adoptado y aplicado en la totalidad de los Estados puesto que su aprobación era competencia de estos y no del gobierno de Washington (7).

(7) Este Código viene a facilitar la operatoria-seguida por el factoring y confirmar sus ope

El Código Comercial Uniforme (U.C.C.) es tipula en su artículo 9-103 que el factor que ha adquirido créditos es un acreedor privilegiado -- con los derechos habientes de los mismos, entre los que se encuentran el de perseguir las mercancías objeto de la operación que dió nacimiento al crédito.

El único requisito previo es el de que -- se lleve a cabo un registro de los créditos cedi dos por el cliente al factor ante un registro -- del Estado del cedente y en ocasiones, como exigencia de algunos Estados, un registro suplementario en el Estado donde el cedente tenga su ofi cina central (8).

raciones según se desprende del artículo 9 -- dedicado a las operaciones de garantía en ge neral. SUSSFELD Louis E., "Le Factoring", -- Presses Universitaires de France, Paris 1968, pág. 57.

(8) Artículos 9-103 y 9-401.

El U.C.C. viene a resolver todos los problemas que se pudieran derivar del pago del deu-dor y de la quiebra del cliente. En relación con el primer punto, si el deudor abona al cliente - después de realizada una cesión del crédito en - regla, el factor puede obligarlo a realizar el - pago por segunda vez y a su favor. Además las sumas recibidas por el cliente en estas condicio--nes quedan reservadas a disposición del factor, - que está protegido contra toda acción por parte- de los acreedores del cliente, caso de quiebra - de éste.

Conservando la tradición, el factor posee un privilegio sobre las mercancías devueltas por el comprador y que dieron origen al crédito cedido por lo que no pasarán a engrosar la masa de - la quiebra.

Por último y siguiendo a PISAR (9) debe- mos poner de manifiesto otro aspecto de interés - el relativo a la posición del factor por la modi

(9) PISAR S., "Aspects juridiques du factoring in-
ternational", Revue de la Banque n° 6, julio
1969. págs. 489 y siguientes.

ficación eventual, sin su consentimiento, de las condiciones de la venta después de que la cesión ha sido realizada. Dos riesgos para el factor; - ante el Tribunal, puesto que la validez de la ce sión puede resultar dudosa desde el momento que está estipulado que el factor ejerza una gestión directa sobre todo lo referente al crédito, y ante los acreedores del cliente que pueden aducir- que estas circunstancias merman sus garantías.

La solución que establece el U.C.C. es - la de reglamentar los casos prácticos que pudie- ran afectar a la validez de las cesiones en el - caso de modificaciones de la garantía de venta.- De otra parte el contrato de factoring contiene como una estipulación esencial la de reserva del derecho de obrar contra su cliente si éste no - se ajusta al contrato, y exime del riesgo al fac tor de los motivos de impago que tuvieron origen en las rescisiones de contrato por causas técnicas relativas al incumplimiento por el vendedor de las condiciones de venta.

4.2. EL FACTORING EN GRAN BRETAÑA.

Ya hemos puntualizado que, historicamente, fue Inglaterra el punto de partida del nacimiento de las primeras Compañías origen del moderno concepto de factoring. A pesar de estos antecedentes, las actuales sociedades no han tenido en cuenta la legislación promulgada en Inglaterra para redactar sus contratos de factoring, lo que es una prueba de que en este país la concepción actual del factoring no tiene más que lejanas relaciones con el factoring anglosajón de los siglos XVII, XVIII y XIX.

El primer antecedente lo encontramos en el "Factors Act" de 1889 que recoge y amplía lo dispuesto por otros de 1823, 1825, 1842 y 1877, que a su vez sirvió de antecedente directo a la legislación americana. Este Act viene a revalidar el derecho común referente a las transacciones de los factores, en el sentido de confirmar la propiedad de los mismos sobre las mercaderías que les habían sido confiadas para su venta y a ampliarlo al afirmar que el factor está autorizado

a efectuar transacciones por el mero hecho de tenerlas en su poder.

El consentimiento del propietario se supone de no existir prueba en contrario. Además equi para las pignoraciones a las ventas, obligando al principal con respecto a terceros tanto por las pignoraciones como por las ventas contratadas por su factor.

El fundamento legal de las modernas operaciones de las Sociedades de Factoring se encuentra en la "General Property Legislation" de 1925. Esta legislación aunque no contempla expresamente la figura del factoring permite que estas se engloben en sus supuestos lo que les da la necesaria validez. Esta base jurídica permite al factor comprar los créditos que se originan en las ventas de su cliente bajo la figura de la cesión. Para la perfección de la cesión sólo se necesita que esta conste por escrito, en el cual el cliente manifieste que ha cedido al factor la totalidad de los mismos y una notificación al deudor que puede

provenir del factor o del cedente sobre la cesión realizada por el factor o el cliente de la cesión realizada y el cesionario de la misma.

Existe una dificultad que emana del funcionamiento del sistema financiero inglés, consecuencia de la práctica bancaria corriente de afectar en garantía la totalidad del activo del beneficiario de un crédito al cumplimiento del mismo. Se engloban dentro del activo los créditos que pudiera detentar el deudor lo que puede dar lugar a hacer imposible la operación de factoring si no se ha llegado a un acuerdo previo con la institución bancaria correspondiente para la despignoración de los mismos.

Por otra parte debe quedar claramente definido que no se trata de una operación de préstamo de dinero para evitar la aplicación de las restrictivas leyes sobre los prestamistas "Money lenders Acts" de 1900-1927, aclarando no existen intereses sino la contraprestación debida por una compra de facturas.

Asimismo tiene que evitarse que la venta en firme de los créditos lleve consigo alguna - prenda sobre los bienes del cliente para no caer en las prescripciones establecidas por las "Bills of Sale Act" de 1878, "Bankruptcy Act" de 1914 y - "Companies Act" de 1848.

4.3. EL FACTORING EN FRANCIA.

En Francia nos encontramos con una laguna legal que debemos cubrir tratando de encontrar aquella figura jurídica que se acomode a la tránsferencia de crédito característica fundamental de nuestra técnica. Los dos procedimientos que se -- ajustan a los fines perseguidos por el factoring-- son la cesión de créditos y la subrogación convencional.

El estudio más detallado de estas figuras nos permitirá comprobar como la práctica corriente ha sabido elegir aquel que más se ajusta a las realidades que plantea la problemática comercial del factoring, lo que viene a confirmar que el Derecho tiene un carácter vivo y se adapta a las -- nuevas realidades económicas y usos comerciales -- y en muchas ocasiones no hace más que revalidar-- las (10).

(10) Un avance indudable constituye la institu- -

En relación con la cesión de créditos los profesores C. GAVALDA y J. STOUFFLET señalan que:

ción de facturas protestables establecida en la Ordenanza 67-838 del 23 de septiembre de 1967 (Boletín Oficial de 29 de septiembre) y cuya entrada en vigor tuvo lugar el 1 de enero de 1968.

El Decreto de aplicación de 22 de noviembre de 1967 otorga la misma fuerza probatoria y ejecutiva de la letra de cambio a aquellas - facturas que cumplan las formalidades exigidas por el Decreto en sus arts. 1, 2 y 3 referentes a la notificación y acuse de recibo del deudor y una serie de menciones que deben contenerse en las propias facturas.

Las facturas susceptibles de protesto serán-transmisibles a un banco o establecimiento - financiero y estos podrán ejercer recurso directo contra los deudores, según se desprende del artículo 4.

Los arts. 4 a 13 del Decreto establecen el - sistema válido para las transmisiones y el - protesto y el modo de hacerlo efectivo; y los arts. 14 a 18 el sistema de cobro y la posibilidad de agrupación de varias facturas -

../..

"Existe una larga coincidencia entre los efectos legales de la cesión de créditos y los buscados - por el factoring. Únicamente que la cesión de créditos en el Derecho francés es inutilizable en la práctica en razón a la pesadez de sus formas"(11).

La cesión de créditos está regida en Francia por los arts. 1690 y siguientes del Código Civil. El art. 1690 del Código Civil establece que: "el cesionario no es responsable frente a terceros, más que por la significación de traspaso he-

con un mismo deudor.

Este sistema de facturas protestables constituye una iniciativa estimable para agilizar la movilización de los créditos y puede jugar una baza importante en orden de garantizar y afirmar las operaciones de factoring.

(11) "Le Contrat Dit de Factoring", Juris Classcur Periodique, La Semaine Juridique, nº 51, Paris, diciembre 1966, paragrafo 46.

cha al deudor. No obstante el cesionario puede -- ser igualmente responsable de la aceptación del -- traspaso, hecha por el deudor en un acto auténti-- co".

De este artículo, base en Francia para la cesión de créditos, se deduce la obligatoriedad -- de notificación mediante un mandamiento judicial-- o acto notarial. Este requisito haría prácticamen-- te imposible el factoring a la exportación, es -- abiertamente incompatible con la rapidez y prácti-- cas del comercio interior y llevaría los costes -- del factoring a márgenes antieconómicos. Además y aunque el artículo 1693 del Código Civil reconoce que la cesión de créditos efectúa la transferen-- cia en plena propiedad al factor, con todos los -- derechos y seguridades del cedente sobre el deu-- dor cedido, "invocando que el crédito ha permane-- cido en manos del cedente los terceros pueden ar-- güir que este valor sigue formando parte del pa-- trimonio del cedente; esto tendría las más graves consecuencias en caso de fallido o de pago judi-- cial del proveedor y privaría al factor de los me-- dios de acción directa que le son necesarios para

salvaguardar sus derechos sobre la mercancía" -- (12).

Los autores franceses indican también el diferente espíritu y coste que anima al factoring y al contrato de cesión de créditos; la cesión refleja un espíritu especulativo de adquirir un crédito por un coste muy inferior a la cifra que su nominal representa a diferencia del factoring que simplemente recibe una comisión -- adecuada al importe del servicio prestado (13).

Aunque para nosotros el anterior argumento no demuestra necesariamente la diferencia entre ambas clases de figuras dentro de un ordenamiento, la práctica francesa ha preferido prescindir de la cesión de créditos en las operaciones de factoring

(12) CNCF., "Le Factoring", Societe D'editions Economiques et Financieres, 1966, pág. 17.

(13) CNCF., op. cit., pág. 17. GERBIER Jean, "Le Factoring", Dunod, Paris 1970, pág. 17.

acogiéndose al sistema regulado para la subrogación convencional, que vamos a analizar seguidamente.

La subrogación convencional en Francia -- consiste en el acuerdo mediante el cual el acreedor o subrogante consiente en que un tercero o -- subrogado le sustituya en los derechos, acciones, y privilegios y obligaciones contra el deudor -- (14). Interviene únicamente la voluntad del acreedor sin necesidad de notificación.

La subrogación se realiza en el momento -- del pago (15), "la subrogación debe ser concomitante al pago; una subrogación ulterior sería inoperante ; la deuda cancelada no podría revivir".-- Por esta razón el solo contrato de factoring no -- implica la subrogación en sí, sino solamente una

(14) Código Civil Francés, artículo 1249.

(15) Código Civil Francés, artículo 1250.

promesa o convenio de subrogación anticipada (16).

Una vez realizada la subrogación mediante un simple acto privado de firma, el documento, debidamente fechado, establece la transferencia del crédito frente a terceros sin que el deudor pueda oponerse puesto que opera por la simple voluntad del acreedor y sin necesidad de notificación al -- deudor. Este documento es de libre cesión, por -- ejemplo a otro factor, ajustándose a las disposiciones establecidas al respecto.

La técnica de subrogación permite al factor conservar integros los derechos contra su -- cliente pues la jurisprudencia ha sancionado que-- el subrogado conserva una acción de repetición del indebido, caso de inexistencia total o parcial de la deuda. Asimismo podría exigir por segunda vez-- el pago al deudor aunque éste ya lo hubiese realizado.

(16) CNCF., op. cit., pág. 18.

Otra cuestión podría plantearse, como señala SUSSFELD, como consecuencia del acuerdo previo que acompaña por línea general a la subrogación entre deudor y subrogado. En el factoring, el convenio se lleva a cabo entre acreedor y subrogado quedando totalmente extraño el deudor (17) pero se desprende del artículo 1250 -1º que el Código Francés exige únicamente para la subrogación - que sea expresamente consentida por el acreedor - en el momento del pago sin ninguna referencia al convenio que pueda proceder a dicha subrogación, - por lo que este queda fuera del mecanismo de la subrogación.

(17) SUSSFELD., op. cit., pág. 55.

4.4. OTROS PAISES. BELGICA, ITALIA, ALEMANIA...

Al no existir disposiciones específicas - que regulen la actividad del factoring los países en que se ha ido introduciendo esta nueva técnica, no han tenido más remedio, para satisfacer sus necesidades, que acogerse a las disposiciones generales establecidas por los respectivos Códigos -- Civil y de Comercio, improvisando las situaciones contempladas por el factoring y adheriéndose a -- otras figuras jurídicas creadas para otras finalidades.

En este sentido destaca Bélgica cuyo legislador ha sabido, como establece PISAR, "ser -- más progresista que su colega francés, que, por -- su escasez, ha obligado a recurrir a la fórmula -- de la subrogación para escapar del formalismo fuera de lugar del Código Civil... (18). Efectivamente la Ley de 21.4.1958 que modifica la de 25.10.

(18) PISAR., op. cit., pág. 496.

1919 autoriza la cesión y libre circulación de los créditos representados en facturas nacidas en actividades profesionales, comerciales o civiles.

El vendedor endosa el original o una copia conformada de la factura a nombre del factor-que, después de cumplimentar con las formalidades en uso, obtiene la propiedad de las mismas ante terceros. Sólo se podría objetar que, según dicha Ley, el endoso no puede ser hecho más que a un banco o una institución financiera reconocida por la Ley, pero, la práctica demuestra que los factores belgas no han tenido ninguna dificultad para hacerse reconocer y actuar como tal establecimiento de crédito (19). Esta Ley deroga las disposiciones del Código Civil belga en esta materia mucho más anticuadas e inconvenientes al tráfico moderno (20).

(19) PISAR, op. cit., pág. 495.

(20) Aunque excede de los límites de nuestro estudio es muy interesante el estudio comparativo del seguro con la garantía de crédito. En

En Italia la transmisión se realiza convenientemente en una letra girada a favor del factor, no existe ley especial aplicable por lo que el contrato de factoring deberá someterse a lo dispuesto de forma general en los artículos 1322 y 1323 del Código Civil. Señala BIANCHI que el contrato de factoring es un contrato de adhesión regulado para los artículos 1341 y 1342 del Código Civil, y que las condiciones son las de la estructura fundamental del contrato, a las que se añaden las condiciones variables sobre comisión, tipo de interés, etc., que deberán ser conocidas por el cliente; asimismo es importante tener en cuenta las llamadas cláusulas opresivas enumeradas por el art. 1341 del Código Civil que deberán ser objeto de aprobación específica (21).

el Derecho belga destaca el estudio del profesor MARCEL FONTAINE "L'assurance vie et la garantie des creances en droit belge". Revue de la Banque, Bruselas, julio 1969, pág. 537.

- (21) BIANCHI Renzo, "Il Factoring e i problemi gestionali che comporta", Giappichelli, Torino 1970, pág. 64 y siguientes.

La figura que más se aproxima al factoring como hemos dejado establecido es la de cesión de créditos que viene regulada en el Derecho italiano en los artículos 1260 - 1267 del Código Civil.

Señala CANNATA que del art. 1260 (22) se puede deducir que el cesionista y cesionario se ponen de acuerdo para modificar la preexistente relación patrimonial, de modo que uno sustituye al otro en la posición de titularidad -que es la relación de crédito- independientemente de la aprobación o conocimiento del deudor cedido (23).

(22) CANNATA G., "Factoring: Un nuovo ausilio per la gestione delle medie e piccole imprese", - *Bancaria*, junio y julio 1969, pág. 724.

(23) "El acreedor puede transmitir a título oneroso o gratuito, incluso sin el consentimiento del deudor, su crédito, siempre que el crédito no sea de carácter estrictamente personal, o la transferencia del mismo no haya sido prohibida por la Ley", artículo 1260 del Código Civil italiano.

Existen numerosas analogías con el Derecho español en relación con el tratamiento de la cesión de crédito y por eso prescindiremos de un estudio más detallado.

En la República Federal, tradicionalmente, la cesión de créditos ha sido utilizada por los bancos aprovechando que el mecanismo de dicha cesión es muy simple, ya que se exige únicamente el consentimiento para que surta efectos entre cedente, cesionario y ante terceros y ofrece una base jurídica adecuada para las operaciones de factoring.

Se plantea en Alemania la necesidad de -- precisar la naturaleza de la factoring ya que, -- aunque organismos distintos a los bancos pueden -- comprar facturas, solo los que gozan del estatuto de estos pueden otorgar préstamos con garantía de dichas facturas (24).

(24) SCHMITT R. "Factoring sucht einen platz in deutschen bakenmarkt", Zeitschrift Für Das Gesante Kreditwesen, julio 1966.

Señala PISAR que las garantías aportadas -- por la Ley belga en 1958 pueden en Alemania ser -- obtenidos por un procedimiento denominado "MANTELC -- CESSION" que consiste en convenir por escrito las condiciones generales de los términos por los que los créditos actuales y futuros pertenecientes al cliente son cedidos al banquero lo que permite -- efectuar la cesión bien por el simple envío de -- una copia de la factura, bien por el envío de una lista conteniendo la relación de las facturas cedidas.

Para el mismo autor la Ley hace posible -- un conflicto entre el factor y los proveedores de su cliente por aplicación de la cláusula de reser -- va de propiedad a favor del proveedor, que abarca no sólo las mercaderías vendidas, sino también -- las facturas representativas de las mismas hasta -- que estas se hayan pagado totalmente. Tema sobre -- el que los Tribunales han adoptado posiciones con -- tradictorias (25).

(25) Op. cit., págs. 489 y siguientes.

Tenemos también que poner de manifiesto -- que ha sido práctica corriente, por importantes -- sociedades, que los acreedores limiten la cesión de créditos provenientes de sus compras.

5. ASPECTOS JURIDICOS DEL FACTORING.

5.1. EL CONTRATO DE FACTORING.

5.1.1. EL FACTORING COMO CONTRATO INNOMI
NADO.

5.1.2. EL FACTORING COMO CONTRATO MERCAN
TIL.

5.1.3. DISTINCION CON FIGURAS AFINES.

5.1.3.1. EL DESCUENTO COMERCIAL.

5.1.3.2. EL SEGURO DE CREDITO.

5.1.3.3. LA COMISION MERCANTIL.

5. ASPECTOS JURIDICOS DEL FACTORING.

5.1. EL CONTRATO DE FACTORING.

5.1.1. EL FACTORING COMO CONTRATO INNOMI- NADO.

Por no existir disposición legal que reglamente la forma de actuar y efectos de nuestro contrato y siguiendo el principio de libertad -- contractual que inspira al ordenamiento jurídico español en materia de obligaciones, debemos analizar si es posible encuadrar al contrato de factoring dentro de la categoría denominada contratos innominados o atípicos.

Señala Castan que la tipicidad puede ser más o menos absoluta y por ello es necesario distinguir aquellos contratos que combinan diferentes tipos contractuales o varias prestaciones -- singulares reguladas en tipos contractuales diversos (contratos unidos, múltiples o mixtos), y aquellos contratos que carecen de todo ordenamiento legal y no coinciden en ninguno de sus aspectos con los contratos regulados (contratos to

talmente atípicos o absolutamente innominados) -
(1).

La variabilidad de las modalidades y del campo de actuación del factoring origina serias dificultades para precisar su naturaleza. Necesitamos recurrir al contenido analítico del contrato y de las cláusulas por las que se constituye y comparar con el complejo de la disciplina eventualmente fijada por la Ley o por el uso. El resultado de dicho análisis nos permitirá establecer si nuestro contrato asemeja o por el contrario diverge de los esquemas legales.

El factoring comprende prestaciones de - variada índole, transmisión de créditos, prestaciones de servicios que, por separado, podrían subsumirse dentro de distintos contratos típicos. Además, según la modalidad varían las -- prestaciones estipuladas. Nos encontramos en oca

(1) CASTAN José María, "Derecho Civil Español, Común y Foral", Reus, Madrid 1958, Tomo IV, pág.14.

siones ante una simple transmisión de créditos - sin derecho de regreso que podría ser integrada, en principio, dentro de una figura típica de -- nuestro ordenamiento.

En otras modalidades del factoring la -- transmisión de créditos en firme viene acompañada de otras prestaciones de variadas características que podrían configurar el contrato como - atípico mixto, principalmente, la prestación de servicios, que oscilan desde el tratamiento contable de la información hasta la elaboración de estadísticas o prestación de gestión de cobro.

La asimilación del factoring con alguna- figura típica, por la analogía de su contenido, no supondría adjudicar al factoring la naturaleza - de dicha figura. La finalidad económica que preside nuestra convención es propia y característica y, si nos ajustásemos a la ordenación legal establecida para otra figura, sería simplemente para cubrir el vacío que existirá mientras el le-- gislador no lleve a cabo una regulación específica.

ca del factoring (2).

(2) Como establecen PEREZ y ALGUER en sus Comentarios a ENNECCERUS :

19.- Los contratos atípicos o sea los no regulados en el Código Civil ni en otra Ley, deben juzgarse por analogía de los tipos contractuales más afines, por los principios generales de las obligaciones y contratos y en último extremo por los principios generales del derecho que dan un amplio margen al arbitrio judicial.

20.- A estos criterios, sin embargo, sólo debe recurrirse allí donde no alcance como pauta para la determinación del contenido del contrato la interpretación de la voluntad de las partes, ya que el contrato es la primera Ley para ellas (Código Civil, artículo 1901).

30.- El contrato que pueda ser subsumido en cuanto a su contenido principal dentro de un determinado tipo de los regulados, no por ello habrá de juzgarse inflexiblemente a tenor de las reglas legales establecidas para ese tipo, si el contrato responde a un contenido o fin especial expresado en el propio contrato y que exija una desviación del tipo

.../...

Si aplicamos la clásica distinción de -- ENNECCERUS entre uniones de contratos, contratos mixtos "latu sensu" y contratos típicos con prestaciones subordinadas de distinta especie podría razonarse que el factoring constituye un contrato único cuyo contenido encaja dentro del tipo básico (la transmisión de créditos) y las demás prestaciones están subordinadas aunque se regulen dentro de una especie contractual distinta, -- es decir, un contrato típico con prestaciones -- subordinadas.

Pero también se podría defender que, se -- trata de un contrato unitario cuyos elementos esenciales de hecho están reguladas, en todo o parte,

normal regulado, porque, en definitiva, el -- contrato debe juzgarse a tenor de la volun-- tad libremente configurada de las partes dentro de los límites amplísimos a ella traza-- dos (artículos 1901 y 1255). ENNECCERUS Ludwig, "Tratado de Derecho Civil", comentado -- por PEREZ y ALGUER, Tomo II, Volumen II, págs. 5 y 8.

por disposiciones relativas a diversas especies -
típicas de contratos; caso de los contratos mix-
tos.

En definitiva el problema consiste en la
búsqueda de un criterio calificador único que -
precise las condiciones que deben darse en los -
contratos atípicos.

FUBINI señala que es la interpretación -
de las partes la que puede dar un criterio para-
resolver las cuestiones que puedan surgir redu-
ciendo el problema de los contratos mixtos a una
mera aplicación e interpretación de los contra--
tos (3). La doctrina italiana se inclina por bus-
car el elemento que de carácter unitario al con-
trato atípico, encontrándolo en la causa del con-
trato o en el interés al cambio jurídico (4).

(3) "Contribución al estudio de los contratos --
complejos", Revista Derecho Privado 1931, --
pág. 1.

(4) MESSINEO establece que la unidad le viene con
.../..

Nos inclinamos por considerar la finalidad económica perseguida en el contrato como decisiva en la calificación del factoring como contrato mixto. Efectivamente las diversas prestaciones contenidas en un contrato de factoring, - aun independientes, se conjugan en el interés de las partes para la consecución de una finalidad económica especial carente de regulación propia.

El factoring contempla la movilización - de créditos con garantía para solucionar los problemas derivados de la gestión de la cuenta de -

ferida por su causa que es a su vez unitaria. El recurrir al elemento causa es, no obstante, principio seguro aunque sea necesario fijar el criterio para establecer cuando a su vez la causa sea unitaria o múltiple, "Trattato di Diritto Civile e Commerciale", Giuffrè A., Milán 1968, Tomo I, Volumen I, pág. 694. DI SABATO trata de solventar el problema de la pluralidad de causas acudiendo al criterio de la unidad de la necesidad o interés considerando como decisivo el interés de las partes al cambio jurídico. "Unita y Pluralita di Negoci", Revista del Diritto Civile 1959, pág. 412 a 424.

clientes. Esta finalidad sui generis se complementa con la financiación y la prestación de servicios.

En todo caso no podemos olvidar que la falta de tradición de la institución y la carencia de jurisprudencia sobre su carácter nos debe orientar hacia una prudente posición a la hora de establecer conclusiones sobre el análisis de la situación jurídica contractual así creada.

Considerando al factoring como contrato mixto y siguiendo la doctrina que trata de precisar la naturaleza y régimen de estos contratos observamos dos tendencias al respecto, la tradicional o de la absorción (5) que busca encontrar en el complejo de relaciones aquella principal - que domine el contrato, y la de la combinación - (6) que se inclina por la aplicación combinada -

(5) Cfr. LOTMAR, "Der Arbeitsvertrag", Leipzig - 1902.

(6) Cfr. RÜMELIN, "Dienstvertrag und Werkvertrag", Tübingen 1905.

de las normas correspondientes a los distintos --
contratos típicos que concurren en el innominado.

No resulta fácil la aplicación de las --
doctrinas anteriores por la dificultad de distinguir
materialmente lo principal de lo accesorio
en relación con la teoría de la absorción, o de
proceder a una fusión de normas diversas de un --
negocio único en relación con la teoría de la --
combinación.

La transmisión de los créditos al factor
constituye el cauce más adecuado para conseguir--
la finalidad perseguida y nos permite considerar
la prestación principal y aplicar el criterio de
la absorción, sin olvidar las demás prestaciones
derivadas del objetivo económico original del --
contrato de factoring y que, en definitiva, es la--
interpretación de la voluntad de las partes el --
último criterio que matizara el criterio elegi--
do.

5.1.2. EL FACTORING COMO CONTRATO MERCANTIL.

Ya hemos analizado que se trata de un -- contrato innominado; tenemos que añadir ahora -- que se trata de un contrato mercantil. Efectivamente, la relación jurídica contractual del factoring presenta a dos empresarios; se trata pues, -- de un contrato de empresa surgido como consecuencia de las nuevas necesidades económicas y su -- falta de tipificación es lógica constante en el continuo devenir de las necesidades económicas -- y del más lento caminar de las instituciones jurídicas encargadas de darlas contenido dentro -- del marco general del Derecho Mercantil (7).

(7) Como señala JIMENEZ DE PARGA: "El factoring -- es un contrato mercantil más aún: es un contrato de empresa, es decir, un contrato en el que la participación de dos empresarios es -- de esencia. Utilizando una terminología en -- boga, podemos afirmar que es un contrato ontológicamente de empresa, su calificación de mercantil previene ante todo, por su vinculación a la empresa, eje y horizonte del ac-

Efectivamente entre los criterios establecidos en el Código de Comercio, está la participación del comerciante que lleva anexa la idea - de Empresa y en el mismo sentido se ha manifestado la doctrina, que fija la distinción entre los contratos civiles y mercantiles por la asignación del contrato a una finalidad encaminada a cumplir una actividad constitutiva de Empresa (8).

La calificación del contrato como civil- o mercantil presenta una importancia indudable - para poder precisar los principios jurídicos -- aplicables y poder desarrollar aquellas disposiciones que reglamentan su actividad en relación - a su naturaleza, caracteres, elementos esencia--

tual Derecho Mercantil", "Apuntes sobre el - Factoring", La Vanguardia Española 18.10. -- 1970, pág. 15.

- (8) Cfr. GARRIGUES Joaquín, "Tratado", Madrid -- 1947, Tomo III, págs. 48. URÍA Rodrigo, "Derecho Mercantil", Madrid 1968, nº 9 y 494.

les, objeto y contenido del contrato (9).

El artículo 2º del Código de Comercio establece una fórmula de calificación de los contratos eminentemente realista, evitando una definición rigurosa y casuística; basando la distinción en el doble aspecto de la inclusión en el Código y de la analogía, considerando como mercantiles todos los actos comprendidos en el Código y admitiendo que, en función de la creación de nuevas figuras económicas, se extienden por analogía las normas existentes (10).

(9) Cfr. MENENDEZ, "Naturaleza Jurídica del Contrato de Construcción de Buques", Revista de Derecho Mercantil 1958, nº 68, pág. 329.

(10) La exposición de motivos del Código de Comercio parece orientarse por la fórmula pragmática de dejar en manos de comerciantes y magistrados la labor de calificación de los nuevos actos que pudieran aparecer en el mundo mercantil; evitando que una rígida enumeración pudiera dificultar el nacimiento de nuevas combinaciones. Se elimina-

La calificación de mercantil del contrato de factoring no elimina la dificultad de la -
inexistencia de normas contenidas dentro del Código de Comercio aplicables al mismo; basándonos en la fórmula de la transmisión de créditos, encontramos solamente los artículos 347 y 348 comprendidos dentro de la Sección tercera del título VI "De las transferencias de créditos no endosables" y que no modifica ni añade ninguna originalidad a lo establecido en el Código Civil.

Es necesario por lo tanto acudir, en defecto de disposiciones dentro del Código y de la analogía al derecho común, es decir, al Código Civil (11).

así la dificultad de precisar cuales pueden reputarse actos de "naturaleza análoga" a los regulados por el Código de Comercio. --
Cfr. GIRON TENA, "El concepto del Derecho Mercantil", Anuario de Derecho Civil, Madrid 1954, pág. 146 y siguientes.

(11) Vemos como aún considerando el contrato de
.../...

Esto no debe hacernos olvidar que la estructura mercantil del contrato influye en su -- disciplina jurídica, y su calificación de mercantil puede hacer aplicables las normas generales -- sobre los contratos mercantiles del título IV, -- libro I, según la naturaleza del contrato y la -- interpretación de las normas (12).

*¿hto es lo que había que expresar:
¿lo hace decir?*

factoring como mercantil y a pesar de lo -- dispuesto en el artículo 29 del Código de -- Comercio se produce la inexistencia de nor- mas mercantiles aplicables al mismo; esto -- es frecuente si observamos la fecha del Có- digo de Comercio. Los preceptos de nuestro Código de Comercio sobre obligaciones mer-- cantiles en general son muy escasos, contie- nen ciertas variantes de la doctrina civi-- lista de la obligación inspiradas en las ne- cesidades de tráfico mercantil como tráfico en masa. GARRIGUES, "Curso de Derecho Mer-- cantil", Madrid 1962, Tomo II, pág. 3.

(12) GIRON TENA, op. cit., pág. 149 y siguien-- tes.

Las disposiciones aplicables al contrato de factoring configuradas alrededor de la transmisión de créditos como prestación principal, se encuentran en el Código de Comercio y Civil y es necesario insistir en las modificaciones que sobre la doctrina general de la obligación puede - originar la calificación de mercantil. Si miramos la obligación no desde el punto de vista de la construcción jurídica, sino de su repercusión sobre los intereses vitales, se aclara enseguida la concepción corriente del Derecho Mercantil como un Derecho de las obligaciones mercantiles... Así resulta que las obligaciones son los vehículos jurídicos para la circulación de los bienes (tráfico) y para la conjugación de los elementos de la producción (organización) (13).

Aparte a "Ud. no es" ¿en qué momento?

(13) GARRIGUES, "Curso de Derecho Mercantil", --
pág. 2.

5.1.3. DISTINCTION CON FIGURAS AFINES.

Los servicios de factoring tienen por objeto liberar a las empresas productoras y a las suministradoras de los problemas que plantean el cobro de las facturas, los riesgos de insolvencia y los problemas administrativos derivados de la necesidad de investigar la solvencia de la clientela y de llevar una contabilidad especializada, problemática aún más compleja en el caso de ventas internacionales.

Se trata de una figura alrededor de la que puede estipularse variedad de cláusulas, según las funciones que desde un prisma económico realiza el factoring y la conforman como una compleja mezcla de elementos y características propias de otras de diversa naturaleza como la comisión mercantil, el descuento comercial o el seguro de créditos.

Un estudio superficial podría asimilar al factoring con alguna de dichas figuras, pero un análisis detallado demuestra que no llega a

identificarse con ninguna de ellas, si bien en--
globa varias prestaciones típicas de las mismas,
y ayuda a concluir que todo este conjunto de pres-
taciones no separa al factoring de un concepto -
unitario[?] y por consiguiente con una naturaleza -
jurídica propia.

5.1.3.1. EL DESCUENTO COMERCIAL.

El descuento comercial, a semejanza de la operación de factoring, supone una movilización de créditos antes de su vencimiento mediante la oportuna deducción de los intereses y gastos producidos por la financiación y el servicio prestado. Existe analogía en cuanto estos elementos -- concurren en ambas figuras, pero este parecido -- formal incluye numerosas diferencias internas -- que no podemos ignorar.

La cesión de créditos realizada en el --
descuento comercial se lleva a cabo con derecho-
de regreso. Existe una acción, a favor del Banco -- que descuenta el efecto, para el reembolso de la -- suma anticipada contra su cliente, caso de que -- se produjera un impago.

Nuestra anterior afirmación es consecuencia directa de que el descuento es llevado a cabo sobre un título negociable que posee una fuerza propia; el cliente cede la letra condicionado a su buen fin a diferencia del factoring que, --

además de realizarse no solo con letras de cam--
bio sino también con facturas o justificantes de
las operaciones, supone una venta en firme de --
los créditos sin derecho de regreso aunque se --
produzca un impago a su vencimiento. Por ello el
descuento es un contrato que deja al librador co
mo acreedor principal y el descontatario no es -
más que un tercer portador mientras que en el fac
toring el cliente o endosatario queda fuera de -
la relación.

El anticipo, es sustancial en la opera--
ción de descuento, en cambio en el factoring el
abono al contado del crédito es teóricamente ac-
cesorio y puede no existir; por ello y como seña
la BIANCHI "la función instrumental del negocio
de cesión respecto al fin práctico (que es causa
contractual) perseguido por las partes, es total
mente diferente en ambas técnicas, ... en el con
trato de descuento la finalidad global es solo y
únicamente crediticia. Las partes llevan a cabo
un intercambio de cosas equivalentes ... mien- -
tras que el factoring instaura una relación cu--
yos aspectos económicos nos acercan a los más co

nocidos créditos de firma, el aval o el crédito documentario..." (14). *En Vaghiamo*

Instrumentalmente encontramos otras diferencias, el contrato de factoring establece la exclusividad, mediante la cual el cliente se compromete a trabajar únicamente con su factor y la globalidad, es decir, el traslado al factor de la totalidad de sus operaciones de crédito; en el descuento el cliente puede utilizar simultáneamente varios bancos.

El banco fija un techo o nivel máximo de descuento en función de la solvencia del librador y después realiza las operaciones una a una en las cuales cliente y banquero son libres de descontar o no una letra de cambio determinada. El factor se fija en la solvencia de los compradores, es decir, de los deudores cedidos, ya que

(14) BIANCHI Renzo, "Il Factoring e i Problemi Gestionali che Comporta", Giappichelli, Torino 1970, pág. 79.

el factor no dispone de acción contra su cliente y generalmente no se establecen límites en aquellas operaciones con compradores seleccionados - previamente por el factor durante un cierto periodo de tiempo.

Para terminar no podemos olvidar el cuadro de prestaciones de servicios, contabilidad, información de clientes, etc., que implica una - más íntima relación y un conocimiento más profundo entre ambas partes en el convenio de factoring.

man mundo que qui?

5.1.3.2. EL SEGURO DE CREDITO.

Una primera observación y basándose en -
que el factor se compromete en firme a pagar a -
su cliente, podría equiparar las figuras del fac-
toring y el seguro de créditos; efectivamente en
ambas figuras existe un contrato previo mediante
el cual se estipula la cobertura del riesgo de -
falta de pago en relación con las operaciones --
previamente acordadas.

El Seguro de crédito es un contrato de -
garantía mediante el cual el asegurador informa
a su asegurado de la solvencia de los clientes;
da autorizaciones previas de crédito y en caso -
de impagado, asegura lo contencioso y cubre la -
pérdida eventual. }

Estos puntos presentan evidentes analo--
gias con el factoring; ambos realizan la presta-
ción de un servicio y la cobertura de un riesgo,
utilizando las mismas técnicas para su funciona-
miento y establecimiento de la comisión o remune

ración del asegurador o factor para la apreciación de los riesgos: La Ley de los grandes números.

Pero existen numerosas diferencias que pasamos seguidamente a analizar y que en nuestro criterio se basan en las distintas finalidades económicas que persiguen ambas figuras.

Efectivamente, aunque ambos cubren el posible impago observaremos que en el caso del seguro esta cobertura no es total sino que no suele pasar de un tanto por ciento (15) quedando el resto a cargo del asegurado a diferencia del factoring que garantiza el 100%. En la exportación suele añadirse la cobertura del riesgo político (16).

(15) El máximo suele cifrarse en un 85%.

(16) CANNATA señala que considerando oficialmente ambos contratos solamente puede hablarse de cierta analogía entre ellos en el comercio interior. "Factoring: Un nuovo ausilio-

Pero lo que a nuestro juicio es más im--
portante es que el asegurador en caso de impago--
indemniza a posteriori (17) y generalmente des--
pués de que el fallido haya sido reconocido en -
juicio, es decir, después de que se hayan agota--
do todos los medios legales para hacer efectivo--
el crédito. La actuación del contencioso la rea--
liza el asegurador en nombre de su cliente y no
por cuenta propia en virtud de los poderes otor--
gados para cada actuación, a no ser que se hu--
biese pactado previamente lo contrario.

El factor como señalan GAVALDA y STOU--
FFLET es un deudor principal y no un simple ga--
rante (18). El seguro no supone la transferen--

per la gestione delle medie e piccole im--
prese", *Bancaria*, año 25, nº 6, Roma, ju--
nio 1969, pag. 722, cfr. BIANCHI, op. cit.,
pag. 74 y siguientes.

(17) Normalmente el plazo suele fijarse entre --
los 6 y 9 meses después de producirse el si
niestro.

(18) GAVALDA Christian, STOUFFLET Jean, "Le Con--

cia en firme del crédito a diferencia de lo que ocurre en el factoring en que dicha transferencia se realiza en el momento del contrato aún antes del vencimiento.

El factor deviene propietario de los créditos y queda obligado a abonarlos en su momento y por su total importe aunque estos no sean satisfechos por los acreedores, excepto en el caso en que el impagado se deba a la existencia de -- una reclamación sobre el aspecto técnico del contrato entre cliente y comprador.

Además de esta diferencia encontramos -- que el asegurador no interviene en la gestión de la empresa de su cliente, por ello quedan excluidos del contrato la prestación de servicios (19).

trat Dit de Factoring", Juris Classeur Périodique, La Semaine Juridique, Paris, nº - 51, diciembre 1966, Paragrafo 41.

(19) Solamente intervendría en la gestión contable en los casos en que se llegara a la si-

../..

Asimismo no presta ningún servicio financiero y así, además de no cubrir los riesgos de tesorería, no realiza ninguna clase de abonos antes del vencimiento de los créditos asegurados.

tuación de contencioso. Cfr. Cámara Nacional de Consejeros Financieros, "Le Factoring", Societe D'Éditions Economiques et Financieres, Paris 1966, pág. 31.

5.1.3.3. LA COMISION MERCANTIL.

La figura histórica del mandato podemos definirla con MINERVINI "como un obrar por cuenta ajena" (20). El Código Civil en su artículo 1709 dice "por el contrato de mandato se obliga a una persona a prestar algún servicio o hacer alguna cosa por cuenta o encargo de otra". De las anteriores definiciones se desprende una nota común, la realización de una actividad por cuenta de un tercero; esta interpretación viene confirmada por la Sentencia del Tribunal Supremo de 23.2.1926.

La Comisión Mercantil podemos definirla como la expresión mercantil del mandato (21). El

(20) MINERVINI Gustavo, "El Mandato", Bosch, Barcelona 1959, pág. 7.

(21) "Se reputará Comisión Mercantil el mandato cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio, el comitente o el comisio

factor podría actuar como comisionista del vende
dor con un poder limitado para cobrar los crédi
tos recibiendo una comisión pactada sobre el vo-
lumen de los créditos. (22).

No obstante creemos existen diferencias--
que permiten rechazar esta figura como la más --
ajustada a las actividades realizadas por el fag
tor.

1. El cliente transfiere la propiedad --
del crédito al factor que se convierte en propie
tario del mismo y corre con los riesgos deriva--
dos de su cobro, a diferencia de la comisión en
donde el comitente continua como propietario del

nista", art. 244 del Código de Comercio.

El mandato civil viene regulado, en el títu
lo IX, capítulo 1º, arts. 1709 a 1731 del Có
digo Civil y la Comisión Mercantil en el tí
tulo III, sección 1ª, art. 244 a 280 del Có
digo de Comercio.

(22) Esta figura se encuentra regulada en el Có
digo de Comercio, art. 244 y siguientes.

crédito (23).

Por ello el factor no es responsable ante el cliente de la omisión o demora del cobro del crédito, al contrario de la Comisión Mercantil en donde, a tenor de lo dispuesto por el artículo 273 del Código de Comercio, el comisionista es responsable de los perjuicios causados al comitente por dicha actuación (24).

(23) El art. 272 del Código de Comercio establece el llamado poder de garantía de cobro -- por el cual el comisionista garantiza al comitente el buen fin del cobro "si el comisionista percibiére sobre una venta además de la comisión ordinaria, otra, llamada de garantía, correrán de su cuenta los riesgos de la cobranza, quedando obligado a satisfacer al comitente del producto de la venta -- en los mismos plazos pactados por el comprador". Esta disposición aunque puede explicar la toma del riesgo por cuenta del factor en caso de insolvencia del deudor no es suficiente para considerar la indispensable transferencia del crédito al factor.

(24) El comisionista no adquiere la titularidad--

.../...

2. El comisionista tiene que rendir cuenta especificada y justificada de su actuación e incluso remitir al comitente todo lo que ha recibido como consecuencia de la comisión, según se desprende del art. 263 del Código de Comercio. Podemos establecer dos diferencias: 1º) el artículo se refiere "al sobrante que resulte en favor del comitente" mientras que el factor está obligado a abonar los créditos que han sido objeto de cesión aunque no hayan sido cobrados; y, - 2º) el factor no viene obligado a rendir cuentas de su actuación, ni tiene que ajustarse a las instrucciones del cedente de los créditos (25).

de los créditos de cuyo cobro se encarga, pero: "no podrá ser desposeído de los efectos que recibió en consignación, sin que previamente se le reembolse de sus anticipaciones, gastos y derechos (art. 276 Código de Comercio).

(25) Cfr. Sentencias del Tribunal Supremo de 18. 5.1891, 16.8.1908, 22.12.1908.

El comitente actúa indistintamente en nombre propio (246)

106

3. Cuando se sustituye al comitente ejerciendo los derechos de crédito derivados de la ejecución de la comisión en nombre de este, como el comisionista queda excluido de la relación negocial y no tiene ya acción frente al tercer contrayente, éste último tampoco tiene acción hacia el comisionista sino que tiene que dirigirse directamente al comitente para el cumplimiento de las obligaciones nacidas del negocio y para toda otra acción derivada de la conclusión del mismo (26). No es este el caso del factoring donde el cliente queda fuera de la relación negocial y -- por lo tanto no puede en ningún caso sustituir -- al factor en la ejecución del trato después de -- que los créditos han sido transmitidos (27).

(26) Cfr. CANHATA. Op. cit., pág. 720.

(27) El Código Civil Italiano contempla este caso en el artículo 1705 estableciendo en su nº 2 que esta facultad puede venir condicionada por la inercia o la negligencia por -- parte del mandatario en la tutela de sus -- propios derechos hacia terceros contratan--

4. El cuadro de obligaciones de un contrato de factoring es mucho más complejo que la de una simple comisión mercantil; puede incluir la gestión de la cuenta de cliente, elaboración de informes comerciales y otros servicios, asimismo abona al contado, en ocasiones, el montante de los créditos, lo que no sucede nunca en el caso de la comisión "el factor puede así jugar un papel en la gestión financiera de la sociedad" (28).

5. Algunos autores opinan que el contrato de factoring se aplica a un conjunto de créditos

tes, CANNATA señala que, en cambio, en el contrato de factoring, hay que pensar que el cliente que piense cobrar sus créditos cedidos, únicamente puede solicitar la rescisión del contrato y no sustituir al factor ya que la comunicación sólo podrá referirse a los créditos que aún no han sido cedidos.

Cfr. art. 1725 del Código Civil y la Sentencia del Tribunal Supremo de 13.4.1903.

(28) GERBIER Jean, "Le Factoring" Dunod, Paris - 1970, pág. 50.

tos nacidos o por nacer como consecuencia del -- principio de globalidad del contrato mientras - que la comisión resultaría de una puesta en aplicación crédito por crédito dejado a la iniciativa del vendedor (29).

6. En relación con el factoring internacional si se considerase al factor como comisionista no podría retroceder las facturas a un factor extranjero, puesto que cometería un abuso de confianza y no se convertiría en deudor del precio del crédito hacia el cliente hasta que hubiese cobrado del cliente extranjero (30).

Para concluir podemos señalar que esta - figura se ajusta más a una parte de las operaciones que puede realizar el factor para su cliente nos referimos a aquellas facturas que, por no haber sido aceptadas por el factor sin derecho de - regreso por no ofrecer suficientes garantías, son aceptadas por este en gestión de cobro.

(29) GERBIER , op. cit., pág. 49.

(30) CNCF, op. cit. pág. 27.

5.2. NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO.

5.2.1. TRANSMISION DEL CREDITO AL FACTOR.

5.2.1.1. SUBROGACION Y ACCION -
DE REEMBOLSO.

5.2.1.2. LA CESION DE CREDITOS.

5.2.2. ESPECIAL ESTUDIO DE LAS DIFEREN
CIAS ENTRE LA CESION DE CREDITOS Y LA SUBROGA-
CION CONVENCIONAL.

5.2.3. EL FACTORING EN NUESTRO ORDENA-
MIENTO: LA CESION DE CREDITOS.

5.2. NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO.

La calificación de la transmisión de créditos sin derecho de regreso como prestación principal del contrato hay que configurarla dentro de la finalidad económica perseguida por las partes en una operación de factoring.

Efectivamente el factoring, en su forma más clásica, cumple con una función financiera en cuanto procede a la movilización de créditos comerciales a corto plazo antes de su vencimiento; se distinguen, por lo tanto, tres objetivos específicos y complementarios: garantía, financiación y prestación de servicios.

La transferencia de créditos se convierte así en una necesidad para la consecución de la finalidad perseguida por las partes pero no en causa en si misma. Como señalan GAVALDA y STOUFFLET la transferencia de créditos no es más que el procedimiento de realización de una con--

versión de crédito anterior y distinta (31).

Este concepto no puede ignorar que la --
transmisión de créditos puede ser tipificada co-
mo una venta en firme de dichos créditos y por --
ello jurídicamente no existe un anticipo de fon-
dos sobre las facturas sino un abono de las mis-
mas correspondiente al pago del precio estipula-
do en la compraventa y en el caso del abono al --
vencimiento nos encontramos con una compra, con
pago aplazado, de créditos.

Estas ideas presidieron nuestro estudio --
en espera de que el legislador establezca una --
fórmula formula original y típica que reglamente
nuestro contrato y se ajuste exactamente a los --
objetivos económico perseguidos en el mismo.

(31) Op. cit., paragrafo 39.

5.2.1. TRANSMISION DEL CREDITO AL FACTOR.

Configurado el contrato de factoring alrededor de una prestación principal, consistente - en la transmisión de créditos sin derecho de regreso, y establecidas las diferencias con otras - figuras jurídicas de posible confusión no ha terminado aún la problemática relativa a su naturaleza jurídica, es necesario establecer cual de - las figuras contempladas por nuestro derecho positivo se aproxima a la actividad desarrollada - por el factoring y que después nos servirá de base para resolver todas las cuestiones relativas - a su desarrollo e incidencias.

Efectivamente, por un lado nos encontramos con la relación jurídica derivada del contrato de factoring en función de la libertad de estipulación contractual que se encuentra regulado en nuestro ordenamiento no solo extendida a la - forma sino al contenido y que por lo tanto contendrá la normativa general al que habrán de -- ajustarse los futuros actos entre ambas partes. Por otro diversas clases de contratos "típicos"

que pueden servir de cauce jurídico al factor para disponer del crédito de su cliente frente al comprador.

Dos figuras se ajustan con precisión a -- la transmisión del crédito; la subrogación convencional y la cesión de créditos; vamos a analizarlas una a una y después a establecer sus diferencias.

5.2.1.1. SUBROGACION Y ACCION DE-
REEMBOLSO.

Caben aquí dos posibilidades: a) que el factor sustituya en su posición al comprador y -
b) que el factor sustituya en su posición al -- cliente.

a) Que el factor sustituya en su posición al comprador, previa conformidad del cliente, se subroga en la posición del comprador y pague al cliente. Es el caso de la transmisión de deuda y aunque nuestro Código Civil parece ajustarse más bien a la concepción tradicional romano-napoleónica de la intransmisibilidad de las deudas, no solo en función de los principios generales de - nuestro derecho sino de textos concretos (arts.- 1203 a 1207 del Código Civil), se ha formado en la doctrina una opinión favorable a la acepta- - ción de esta figura confirmada por la propia jurisprudencia (Sentencias del Tribunal Supremo de 22.11.1946 y 10.11.1950) (32).

(32) Cfr. CASTAN, op. cit., págs. 252, 253 y 254.

Podrían distinguirse dos casos: 1) que - haya una expromisión, es decir, que el factor pague sin conocerlo el comprador.- Art. 1205 del - Código Civil. 2) que exista delegación, es decir, que sea el propio comprador quien presente al factor al cliente y éste acepte el cambio de deuda.- Art. 1206 del Código Civil.

Presenta como principal dificultad, aparte de ser ajena a las relaciones implicadas en - el factoring, la de tratarse como establece el - Código de una auténtica novación que implica la extinción de la obligación antigua y su sustitución por una nueva.

b) Que el factor sustituya en su posición al cliente. Sería el caso contenido en nuestro - Derecho en los arts. 1203, 1209 a 1213 y 1159 -- del Código Civil. Estos artículos contemplan únicamente el caso de la subrogación por pago que - puede ser expresa o tácita. La subrogación expresa en el artículo 1209 p.2 que exige como único re

quisito que esté establecida con claridad (33).--
La presunta se contempla en los casos del artículo 1210 de los cuales solo el segundo sería aplica
ble al factoring "cuando un tercero no intere-
sado en la obligación pague con aprobación expres
a o tácita, del deudor".

Es por lo tanto necesario, para que se -
produzca la subrogación, el conocimiento del compr
ador y su aprobación. Si el factor paga al --
cliente ignorándolo el comprador, no existiría -
la subrogación como se desprende del art. 1159 -
"el que pague en nombre del deudor, ignorándolo
éste, no podrá compeler al acreedor a subrogarle
en sus derechos".

(33) "La subrogación de un tercero en los dere--
chos del acreedor no puede presumirse fuera
de los casos expresamente mencionados en el
Código Civil según su art. 1209, pues en --
los demás es preciso establecerla con clarid
dad para que produzca efecto". Sentencia de
30.11.1962.

El factor tendría contra el comprador de recho a la acción de reembolso que le permitiría reclamar la cantidad que el comprador hubiese pa gado según se desprende del art. 1158 nº 2 del - Código de Comercio, pero tenemos que precisar -- que no se trata del mismo derecho que tenía el - cliente frente al comprador, sino de uno nuevo - que nace a favor del factor y por tanto con otras garantías.

Si el factor paga al cliente oponiéndose al comprador tampoco existirá el derecho a la -- subrogación y, aunque le quedaría la posibilidad de una acción de reembolso, "en este caso sólo - podrá repetir del deudor aquello en que le hubiese sido útil en pago" art. 1158 p.3, es decir, - no podrá exigir al comprador la misma cantidad - que entregó a su cliente.

Solo cabe la aplicación del p.2 del ar-- tículo 1210 que concede al factor, que se subro- ga en el lugar del cliente, la misma posición -- que tenía éste. "La subrogación transfiere al --

subrogado el crédito con los derechos a él ane--
xos, ya contra el deudor, ya contra terceros..."
art. 1212 del Código Civil:

5.2.1.2. LA CESION DE CREDITOS.

La cesión es una venta de créditos que obliga al cliente a transmitir al cesionario, el ejercicio del derecho de crédito, entregándole, cuando existan, los títulos y documentos necesarios para hacerlo valer. No se trata por lo tanto de novación o mutación de ninguna especie en las obligaciones del deudor quien extraño a la cesión vé únicamente cambiarse la persona del acreedor.

En la cesión de créditos según De DIEGO- "el cesionario ejercita el derecho del crédito en nombre propio, no en nombre del cedente y éste no conserva ningún derecho contra el deudor que queda liberado respecto a él. El deudor no responde hacia el cesionario de una obligación distinta, bien que de igual contenido que la que debía al cedente, sino de la misma obligación y de aquí que conserve las excepciones inherentes a la cosa que hubiese podido oponer el antiguo acreedor como tiene que sufrir el ejercicio de -

derechos que éste hubiera podido hacer valer --
(34).

El Código Civil establece en su artículo 1112 la libre transmisibilidad de los derechos. -- adquiridos en virtud de una obligación sin más -- limitaciones que las impuestas por las leyes o -- pactos en contrario (35) el art. 1528 y siguientes recoge la cesión de créditos dentro del título de la compraventa considerándola como un --

(34) "Transmisión de las obligaciones", Madrid -- 1912, pág. 126.

(35) Cfr. ROCA Y PUIG BRUTEAU, "Transmisión de -- obligaciones a título singular", Estudios de Derecho Privado, tomo I, pág. 295. GARCIA -- AMIGO "Transmisión de las relaciones obligatorias nacidas de un contrato", Revista de -- Derecho Privado 1963, pág. 23. NUÑEZ LAGOS -- "Cesión de contratos", Revista de Derecho No tarial, abril 1956.

contrato especial y no una forma propia de transmisión de créditos. El Código de Comercio regula la cesión de créditos mercantiles en sus artículos 347 y 348 (36).

(36) Cfr. Supra, pág.

5.2.2. ESPECIAL ESTUDIO DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA CESION DE CREDITOS Y LA SUBROGACION CONVENCIONAL.

Observando las soluciones establecidas en el Derecho Comparado vemos que se inclinan por la subrogación (Francia) o la cesión de créditos (Italia y Alemania). Existen diferencias entre ambas figuras que juzgamos suficientemente calificativas para inclinarnos hacia la cesión de créditos, aún así, la subrogación accesorial del pago se asemeja tanto a la cesión de créditos que en ocasiones es muy difícil distinguir ambas instituciones (37).

Las diferencias señaladas por la doctrina son en esencia las siguientes:

a) En el caso de la cesión de créditos el cedente es responsable de la existencia y le-

(37) CASTAN, op. cit., Tomo III, pág. 258. PEREZ y ALGUER, "Notas ENNECERUS", pág. 402, DIAZ PAIRO, "Teoría General de las Obligaciones", Tomo II, pág. 163.

gitimidad del mismo (art. 348 del Código de Comercio y 1529 P.l. del Código Civil) excepción - hecha de un crédito litigioso.

La consecuencia es, como señala PUIG PEÑA, que, en el caso de inexistencia del crédito en que alguien se subrogó, se puede repetir el pago con una "condictio" porque se pagó "sine causa"; se deriva que en el supuesto de cesión - puede ejercitarse la acción de garantía contra el cesionario; la distinción es importante porque con la condictio solo se puede obtener el reembolso de lo pagado, mientras que con la evicción, además, los daños y gastos (38).

b) Si el deudor abona al cedente un precio menor al originario, el subrogado no podría exigir una suma mayor a la que hubiese pagado, a diferencia del cesionario que puede exigir la suma entera -ver art. 1085 y 1158 C.C.-

(38) PUIG PEÑA, "Cesión de Créditos", Nueva Enciclopedia jurídica, Seix Barral, Barcelona - 1952, Tomo IV, pág. 61.

c) Existen otras diferencias derivadas - de la inclusión de la subrogación en la sistemática del Código dentro de la novación, lo que -- permite la presunción de que la subrogación produce novación (39) de la obligación antigua que es sustituida por una nueva (40). Por otra parte a diferencia de la cesión que es generalmente un

(39) La Sentencia del Tribunal Supremo de 11.4. 1944 al referirse al deslinde entre la cesión y la subrogación señala "si en términos generales es difícil y no bien perfilado entre la cesión de créditos tal como es regulada en el Código Civil, y otras figuras afines en particular la de la novación-subjetiva por subrogación del acreedor...".

(40) Esta afirmación es puesta en tela de juicio por más de un tratadista y así, como recoge PUIG PEÑA, las mismas palabras del Código son particularmente aclaratorias (pues dice que la subrogación transfiere al subrogado el crédito) y el hecho de que esta institución esté incluida en la novación nada supone, pues la misma no tiene que producir necesariamente efectos extintivos sino que -- también puede producirlos simplemente modificativos. Op. cit., pág. 61. /..

acto voluntario, la subrogación "puede ser impuesta por Ley o por el mismo deudor" (art. 1211 Código Civil).

d) Como última diferencia importante es necesario señalar que en la cesión es necesaria la notificación al deudor, no para que se perfeccione la cesión, sino para que tenga efectos -- frente al deudor; la subrogación está exenta de este requisito (41).

Y en este sentido la jurisprudencia del Tribunal Supremo en Sentencias de 29 de abril de 1947 y 10 de febrero de 1950, afirman -- que el texto de los artículos 1203 y 1207 -- del Código Civil permite deducir la existencia al lado de una novación extintiva la meramente modificativa.

(41) Esta última diferencia ha inclinado a la -- práctica francesa a aplicar el sistema de -- la subrogación convencional para el factoring por exigir el Código Civil francés que dicha notificación sea ante notario o funcionario público, pero en nuestro criterio en -- el sistema español no supone mayor dificultad cuanto que ésta notificación es requisi

../..

La segunda diferencia es importante para inclinarnos por la cesión de créditos; el factor puede exigir la suma total cedida independientemente de la suma desembolsada por el deudor y si indebidamente se realizara por el comprador algún pago al cliente éste sería simple depositario de la suma recibida, sin que pudiese compensarla, con la que el factor le debe en ese momento.

Consideramos que la finalidad económica - perseguida por el factoring nos permitirá encontrar la figura jurídica que lo regule; definiamos el factoring como la transmisión de créditos de su titular al factor que se encarga de su cobro y garantiza su buen fin. Esta última nota nos permite confirmar a la actividad de factoring como una auténtica compraventa de créditos, en el que intervienen dos partes, comprador y vendedor, y un precio. Esta interpretación se ajusta al -

to necesario para que el deudor pueda abonar la suma debida al factor, pero no exige forma determinada.

espíritu y letra del Código que se refiere a la "... venta o cesión de un crédito...", (artículo 1528 Código Civil) y además incluye este capítulo dentro del título IV destinado a la compraventa (42).

Existe en el factoring una sustitución del factor como nuevo acreedor que ocupa la po-

(42) La jurisprudencia del Tribunal Supremo señala la "...ni establece claro criterio de diferenciación entre este contrato (se refiere a la cesión de créditos) y el de compraventa, según acusa el examen comparativo de los arts. 1464 y 1526 y siguientes del Código Civil, lo que lleva a estimar que se configura la cesión como compraventa especial..."

En contra PEREZ GONZALEZ y ALGUER manifiestan se trata de una grave falta de sistemática al tratar la cesión como uno de los capítulos de la compraventa, pues, una cosa es la cesión de un crédito y otra muy distinta la causa o negocio básico de tal cesión que puede ser no sólo la compraventa sino la donación, permuta, etc. Op. cit., - tomo II, volumen I, pág. 383.

sición de su cliente en las mismas condiciones - que éste se encontraba, permaneciendo la misma - obligación. En la subrogación se ha podido originar un acuerdo previo entre el deudor y el subrogado y esto es completamente ajeno al contrato - de factoring que constituye un contrato entre el factor y su cliente, al cual es totalmente extrano el deudor (43).

Por otra parte el cedente de un crédito lo hace con espíritu especulativo y en la subrogación no existe este espíritu; la doctrina francesa señala que esto no es dificultad porque tamn

(43) Cfr. SUSSFELD Louis E., "Le Factoring", Presses Universitaires de France, Paris 1958, - pág. 55.

GAVALDA y STOUFFLET estiman que esta difilcultad no afectaría a la validez del contrato fundado sobre la subrogación, ya que en Francia el art. 1250 - 1º del Código Civil exige únicamente para que se de la subrogación que sea consentida expresamente por el acreedor en el momento del pago, independientemente del acuerdo de subrogación. Op. cit, paragrafo 47.

poco en la actividad de factoring existe espíritu especulativo y solamente percibe unos agios y comisiones, porcentaje moderado del importe de las deudas cedidas y que representan la remuneración de un servicio, remuneración, aducen, muy inferior a los intereses especulativos de la cesión de créditos (44).

Creemos que esta es una interpretación muy estricta de los términos especulativos y servicios. Dentro de la actividad mercantil el factoring se configura claramente como oneroso y comunitativo. Se puede considerar como especulativa la actividad del factor porque no se trata de una prestación gratuita y responde a la finalidad de lucro perseguida por una explotación mercantil.

(44) Cfr. SUSSFELD. Op. cit., pág. 55, CNCF., --
Op. cit., pág. 18.

5.2.3. EL FACTORING EN NUESTRO ORDENAMIENTO: LA CESION DE CREDITOS.

El contrato de factoring es un contrato mercantil y la conclusión del contrato es un acto de comercio sujeto a las reglas que vamos a especificar.

Es un contrato de adhesión a un conjunto de cláusulas complejas, sin definición jurídica propia , ni disposición legal que rija su funcionamiento y efectos; se encuentra dentro de la categoría de los contratos innominados al que por analogía vamos a aplicar lo dispuesto en el Código de Comercio referente a la cesión de créditos arts. 347 y 348, título VI, libro II, sección 3ª del Código de Comercio "de la transferencia de créditos endosables " y art. 1526 a -- 1536, capítulo VII, título V, libro IV del Código Civil "de la transmisión de créditos y demás derechos incorporales" (45).

(45) Cfr. art. 1212, 1227, 1280 del Código Civil

El carácter mercantil del contrato y la relación permanente que va a ligar al factor y - cliente va a exigir una cooperación continua entre ambas partes contratantes. "El contrato de factoring es ante todo, un contrato de buena fé, impregnado de una confianza recíproca, en el que la "intuitus personae" suavizará el espíritu de las relaciones jurídicas"(46).

Al tratarse de créditos mercantiles se-- rán de aplicación las disposiciones del Código - de Comercio y en su defecto con carácter supleto rio las normas de la legislación común según se desprende de los principios generales y de nume-

150, 153, 154, 155 de la Ley Hipotecaria en relación con la transmisión de créditos con garantía hipotecaria, 466, 532, 533 del Código de Comercio.

(46) CNCF., op. cit., pág. 47.

rosas sentencias del Tribunal Supremo (47).

(47) "Referente a la transmisión de un crédito - mercantil no puede invocarse (en Cataluña) disposiciones del derecho romano y si sólo las del Código de Comercio y de la legislación común, que es la supletoria para los - contratos de esta clase (Sentencia de 5.10. 1894). "Las cesiones de créditos, derechos y acciones que nacen de una carta de porte se regulan por el art. 347 del Código de - Comercio y no por los arts. 1526, y 1527 - del Código Civil pues este es únicamente - supletorio del de comercio cuando el último no tenga legislación propia y especial apli cable al caso controvertido" (Sentencia de 23.6.1924).

A senso contrario se desprende, de la Sentencia de 25.1.1905, que el Código de Co-- mercio no es supletorio del Civil "los artículos 347, 531, 532 del Código de Comercio no tienen aplicación al caso actual, - porque no consta, ni se ha alegado en au-- tos, que el demandante ni demandado fueran comerciantes, ni que el documento en que - se funda la demanda tuviera carácter de -- mercantil, ya por su propia naturaleza, ya por el origen de la operación... porque no

.../..

siendo documentos mercantiles, no necesitan los requisitos que para los de esta clase - exigen los arts. citados del Código de Comercio, que no es supletorio del Derecho Civil....".

5.3. CARACTERES Y ELEMENTOS DEL CONTRATO.

5.3.1. CARACTERES.

5.3.1.1. CONSENSUAL.

5.3.1.2. BILATERAL.

5.3.1.3. ONEROSO.

5.3.1.4. COMMUTATIVO.

5.3.1.5. DE TRACTO SUCESIVO.

5.3.1.6. DE ADHESION.

5.3.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO.

5.3.2.1. ELEMENTOS PERSONALES.

5.3.2.2. ELEMENTOS REALES.

5.3.2.3. ELEMENTOS FORMALES.

5.3. CARACTERES Y ELEMENTOS DEL CONTRATO.

5.3.1. CARACTERES.

5.3.1.1. CONSENSUAL.

El contrato de factoring es un contrato consensual que se perfecciona por el solo consentimiento de las partes; supone un acuerdo de voluntades.

5.3.1.2. BILATERAL.

Es bilateral o sinalagmático porque de él nacen en reciprocidad obligaciones fundamentales, el cobro y garantía de los créditos y el pago de la comisión de factoring, de modo que cada parte se obliga porque la otra asume la obligación. Creemos que, aunque no se pueda oponer por alguna de las partes la excepción "inadimpleti contractus" porque la obligación nace para ambas partes desde que se perfecciona el contrato, si se podrá oponer la condición resolutoria tácita del art. 1124 para el caso en que alguno de los obligados no cumpliera lo que le incumbe.

5.3.1.3. ONEROSO.

A título oneroso ya que ambas partes factor y cliente pretenden obtener una prestación - de la parte contraria.

5.3.1.4. COMMUTATIVO.

Porque ambas partes conocen en el momento del contrato, de forma cierta, las obligaciones y prestaciones a realizar, proporcionales a los beneficios derivados del contrato.

5.3.1.5. DE TRACTO SUCESIVO.

Porque obliga a ambas partes a prestaciones repetidas. Los convenios de factoring estipulan una cláusula de exclusividad sobre todas las operaciones surgidas dentro de un periodo determinado; precisamente esta es una de las características que dan lugar a la fisonomía de operación compleja.

5.3.1.6. DE ADHESION.

Es también como ya hemos señalado un contrato de adhesión porque el cliente se limita a aceptar las condiciones que impone el factor sin proponerlas ni modificarlas, sin entrar en la -- discusión sobre la naturaleza de esta clase de -- contratos. El consentimiento prestado por el -- cliente basta para la perfección del contrato y responde a las necesidades de funcionamiento que imponen la estandarización del mismo (48).

Nos interesa poner de manifiesto que, en materia de interpretación, el art. 1288 del Código Civil establece que, al ser la empresa la que redactó las condiciones del contrato que pueda -- dar lugar a la imprecisión, no debe ser ésta la que se beneficie de ella (49).

(48) Cfr. GAVALDA C. y STOUFFLET J., op. cit., -
paragafos 47 y 69 bis.

(49) Cfr. CASTAN, op. cit., pág. 356

5.3.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO.

5.3.2.1. ELEMENTOS PERSONALES.

Aparecen en el contrato de factoring el acreedor primitivo (cliente), el nuevo acreedor (factor) y el deudor (comprador) (50).

5.3.2.2. ELEMENTOS REALES.

El Código como regla general admite que sean objetos de cesión todos los derechos de crédito: "todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción

(50) Una Ley de las Partidas (Ley 16, título VII, partida III) disponía que no sería válida - la cesión de un derecho que una persona hiciera a otra más poderosa. Esta disposición no se contiene en el Código y no es de aplicación, aunque existe alguna opinión contraria como la de Eduardo SIERRA FERNANDEZ. -- "El contrato de cesión de créditos". Imprenta Deto Vallinas, Madrid 1932 y SANCHEZ ROMAN cree que la Ley, aunque no está derogada, es de notorio desuso.

a las leyes si no se hubiese pactado lo contrario". Art. 1112 Código Civil. Se deduce la no limitación de la transmisibilidad de los créditos a excepción de los que gozan de un carácter estrictamente personal como los de usufruto, habitación, uso, retracto gentilicio, patria potestad, alimentación etc., o cuando se haya pactado lo contrario. Esta transmisión no tendrá otros límites que los establecidos en el art. 1255 del Código Civil. "Siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público"(51).

(51) No debemos ignorar la tendencia moderna a no considerar ilimitado el poder de contratación sin observar los elementos extranormativos que pueden existir en las obligaciones. "En la actualidad es unánime el criterio de que, como dice la Sentencia de 2.4. 1946, la evolución jurídica camina decididamente hacia una infiltración cada vez mayor de elementos éticos y sociales". SANTOS -- BRITZ Jaime, "Tendencias modernas del Derecho de Obligaciones", Rev. Derecho Privado 1960, pág. 548.

5.3.2.3. ELEMENTOS FORMALES.

El contrato se perfecciona por el mero - consentimiento sin ninguna forma especial (52) - pero como señala CASTAN el negocio de cesión deberá ajustarse a las formas especiales que requiere en cada situación el negocio causal (dona

(52) "Ni el referido Código de Comercio ni Ley - alguna especial requieren, para la validez - de las transferencias de créditos no endosa**ble**s, forma o solemnidad determinada, limitén**do**se a establecer el primero en su art. 347, que los créditos mercantiles de esa clase - pueden transferirse sin necesidad del consen**ti**miento del deudor, bastando que se notifi**q**ue al mismo, por lo que a tales contratos - es aplicable la regla general del art. 51"- (Sentencia de 16.10.1896).

"... y no siendo este crédito endosable ni - al portador, ha podido según el art. 347 de dicho Código de Comercio transferirlo al -- acreedor sin necesidad de consentimiento -- del deudor por cualquiera de los medios que reconoce el derecho, toda vez que la Ley no establece limitación alguna" (Sentencia de - 14.10.1905).

ción, compraventa, etc.) (53).

En el Código no se contiene ninguna men-
ción al momento en el cual se perfecciona el con-
trato y aquel en que se transmite la propiedad -
del crédito o derecho cedido, la razón podemos -

(53) Op. cit., pág. 260.

"Es necesario matizar la diferencia existen-
te entre forma y prueba de un contrato mer-
cantil. Mientras que la forma se refiere al
requisito para que el acto exista, la prue-
ba es el medio para demostrar la existencia
del acto. El art. 51 del Código de Comercio
después de establecer la libertad de forma
exige que conste su existencia por alguno -
de los medios que el Derecho Civil tenga es-
tablecidos. Cfr. art. 51 del Código de Co--
mercio.

Si se tratase de derechos y acciones proce-
dentes de un acto consignado en Escritura -
Pública será de aplicación el nº 6 del ar--
tículo 1280 que exige documento público. Por
lo demás los requerimientos de la buena fé
y de la rapidez de la contratación justifi-
can el principio de la libertad de forma".

deducirla del encuadre de la cesión de crédito - dentro del título de la compraventa como una categoría especial, y por ello, si no se consigna una desviación o derogación, habrá que estar a lo que de la compraventa el Código tiene dicho - en los artículos que a ella se refiere (54).

Del anterior razonamiento podemos establecer la aplicación del art. 1450 del Código Civil; la venta se perfecciona entre cliente y factor y será obligatoria para ambos, si hubiese convenido en la cosa objeto del contrato (que en el contrato de factoring es el crédito) y en el precio aunque ni la una ni el otro se hayan entregado. En cuanto al traslado de la propiedad - solo se deriva de la entrega de las facturas y - pasarán del patrimonio del cliente al factor desde que estas se pongan a disposición del factor o desde que el factor comience a usar su derecho (art. 1464 del Código Civil).

(54) Cfr. MANRESA J.M., "Comentarios al Código Civil", Reus 1969, 6ª edición, tomo X, Volumen I, pág. 548 y siguientes

Cfr. arts. 1254 y 1278 del Código Civil.

En el caso de que la venta se haga mediante escritura pública el párrafo 2º del artículo 1462 del Código Civil establece que el otorgamiento de ésta equivaldrá a la entrega de la cosa objeto del contrato, si de la misma escritura no resultare o se dedujere claramente lo contrario.

Problema importante y que afecta directamente a la forma de actuar de la empresa factoring es el de la notificación; ésta es necesaria para que el deudor abone al factor y además debe de ser rápida y eficaz para proporcionar la agilidad y la flexibilidad que exige el contenido económico de esta actividad. Mencionemos las repercusiones que este aspecto posee en casos de funcionamiento anormal de las relaciones como puede ser una suspensión de pagos o una quiebra.

El Código Civil contempla este aspecto de la cesión de créditos bajo un doble punto de vista, el individual y el social, pero consideramos que los presupuestos económicos de la cesión

de créditos difiere de la actividad de factoring, actividad mercantil como ya hemos establecido y - por ello pensamos que el legislador cuando en su momento tipifique nuestra figura deberá matizar - al máximo y agilizar este requisito.

Socialmente el Código señala que, para que la cesión produzca efectos frente a terceros (como por ejemplo los acreedores del vendedor), su - fecha debe constar de modo auténtico, art. 1526, "la cesión de un crédito, derecho o acción, no surtirá efecto contra terceros, sino desde que su - fecha deba tenerse por cierta en conformidad a - los arts. 1218 y 1227", es decir, deberá formalizarse en documento público, o si se hizo en documento privado, inscribirse en un Registro Público o entregarse a un funcionario público por razón de su oficio.

El Código trata, de garantizar a los terceros contra posibles simulaciones o imprecisiones, determinando que solamente harán prueba contra ellos a partir de que la fecha conste de modo auténtico y para lo que exige documento público.

Más interesante para el contrato de factoring es el aspecto individual de la denuncia--
tío que se contiene el art. 347 del Código de Co
mercio, "los créditos mercantiles no endosables
ni al portador se podrán transferir por el acree
dor sin necesidad del consentimiento del deudor
bastando poner en su conocimiento la transferen
cia".

El art. 1527 del Código Civil dice "el -
deudor que antes de tener conocimiento de la ce
sión satisfaga al acreedor quedará libre de la -
obligación".

Este conocimiento del que habla el Códig
go plantea algunos interrogantes que vamos a tra
tar de precisar. ¿Es requisito para la perfec
ción del contrato? ¿Requiere notificación expre
sa al deudor? ¿Sería necesaria notificación so--
lemne judicial o notarial? ¿Quién, cómo y cuándo
debe ser realizada en su caso la notificación?.

En relación con el primer punto la doc--
trina coincide en afirmar que nuestra legisla--

ción a diferencia de lo establecido en el derecho romano en el que la denunciatio era indispensable para que la cesión se perfeccionara o la seguida por los Códigos francés (art. 1690) e italiano (art. 1539) en el que la denunciatio sólo es necesaria para las relaciones con los terceros, establece como la legislación alemana que es sólo "instrumento técnico que tiene por objeto vincular al deudor con el nuevo acreedor" (55).

(55) PUIG PEÑA, op. cit., pág. 63.

La doctrina del Tribunal Supremo ha confirmado esta orientación sin ningún género de dudas: "La cesión de créditos puede hacerse válidamente sin conocimiento previo del deudor y aún contra su voluntad. Sin que la notificación al mismo tenga otro alcance que el de obligarle con el nuevo acreedor no reputando pago legítimo, desde aquel acto, el hecho a favor del cedente". (Sentencia de 27.11.1891).

"Interpreta en cambio este precepto (se refiere al 347 del Código de Comercio) en su recto sentido jurídico, de acuerdo con la doctrina de este Tribunal Supremo, que tie-

../..

El segundo punto notificación expresa -- plantea también interrogantes; una Sentencia del Tribunal Supremo de 5 de mayo de 1885 señaló que

declarado en principio general que la cesión de créditos no requiere para su validez el conocimiento del deudor sin que la notificación al mismo revista otro alcance que el - de obligarle para con el nuevo acreedor a - los solos efectos de no reputarse pago legítimo desde aquel acto, el que se hiciera a favor del cedente, toda vez que la eficacia y consumación plenas del contrato de cesión no puede hacerse depender del mencionado -- trámite de una notificación..." (Sentencia de 15.4.1924).

"... lo mismo en su interpretación gramatical, que en la lógica, que en la doctrina - definida por este Tribunal, la cesión de -- créditos nominativos no requiere para su validez el conocimiento del deudor..., la interpretación lógica nos lleva a la misma -- conclusión, porque los contrato de la importancia de la cesión de créditos, que favorece tanto a las necesidades mercantiles y humanas y cuya extensión es cada día mayor en

../..

"basta que se demuestre que el deudor tuvo conocimiento del hecho de la cesión, para que esta -- produzca efectos respecto de él, aunque no se -- hubiera efectuado la notificación".

el mundo de los negocios y de la contrata-- ción, no puede quedar a merced de una noti-- ficación..." (Sentencia de 23.6.1924).

"En cuanto si obsta a la eficacia de los -- créditos mercantiles la falta de notifica-- ción al deudor ..., la jurisprudencia de es ta sala tiene declarado que, en principio -- general, la cesión de créditos no requiere para su validez el conocimiento del deudor, ni que la notificación al mismo revista -- otro alcance que el obligarlo para con el -- nuevo acreedor, a los solos efectos de no -- reputarse pago legítimo desde aquel acto el que se hiciere en favor del cedente toda -- vez que la eficacia y consumación plenas -- del contrato de cesión, no pueden hacerse -- depender del mencionado trámite de una noti ficación, cuya finalidad está limitada y -- circunscrita taxativamente en derecho" (Sen-- tencia de 11.1.1927).

"El art. 347 del Código de Comercio ... exi/..

Se deduce del art.1527 del Código Civil y 347 del Código de Comercio y de la Sentencia - citada que no se necesita notificación sino con

ge meramente que la transferencia se ponga en conocimiento del deudor; pero esta notificación no es indispensable para la validez de la transferencia sino manera de obligarle para con el nuevo acreedor, al solo efecto de que no se repute pago legítimo, desde aquel acto, al que se hiciere en favor del cedente, toda vez que la eficacia y plena consumación del contrato de cesión no pueden hacerse depender del mencionado trámite de la notificación..." (Sentencia del 23.7.1927).

"Tanto el art. 347 del Código de Comercio - como el 1526 del Civil, autoriza la cesión de créditos, derechos y acciones aún sin consentimiento del deudor, bastando que se le notifique para que surta sus debidos efectos, de tal modo que una vez que de ello -- tiene este conocimiento, ya no es eficaz el pago que hiciera al primitivo acreedor según lo ordenado por el art. 1527 de dicho - cuerpo legal civil..."(Sentencia 11.11.1928).

Cfr. también Sentencias de 11.4.1944, 28.2.1962 y 28.4.1966.

cimiento del deudor, por ello no existe forma - determinada de realizarla y en última instancia será un hecho que deberá probarse ante los tribunales, prueba que deberá correr a cargo del - interesado en la misma, existe pues una presunción de ignorancia y buena fé a favor del deudor y cualquier afirmación en contrario deberá - ser demostrada.

La notificación en principio debería interesar al factor, puesto que, según se desprende de estos artículos, solo después de ella podrá reclamar al deudor el importe del crédito, - pero como el factor no tiene vínculos jurídicos con el deudor, éste podría alegar que la notificación de aquél le puede ofrecer dudas en cuanto a su validez y verisimilitud, por ello el factor deberá demostrar el título que le hace propietario del crédito y nuevo acreedor.

El momento de la notificación queda al - interés de las partes, pero antes de efectuada - ésta se presume la falta de conocimiento del deudor de la cesión y aunque el contrato no pierde

eficacia entre las partes que lo pactaron, el -- deudor que abone al cliente, quedará libre de su obligación y lo mismo podemos decir de todas las demás excepciones que al deudor competan contra el acreedor primitivo, pues mientras la cesión -- no se haga saber podrá hacerlas valer igualmente, como por ejemplo la compensación (56).

El art. 11198 del Código Civil establece que "el deudor que hubiese consentido la cesión -- de derechos hecha por un acreedor a favor de un --

(56) MANRESA, op. cit., pág. 537.

La Sentencia del Tribunal Supremo de 30.4. -- 1910 señala la cesión de un crédito antes -- del conocimiento por el deudor no altera -- las relaciones entre éste y el acreedor con -- servando el último su derecho a obtener el -- pago judicial de aquél.

La Sentencia del Tribunal Supremo de 27.2. -- 1891 antes citada establece que desde la no -- tificación ya no son legítimos los pagos -- hechos en la venta. Cfr. infra. anteriores Sentencias citadas.

tercero, no podrá oponer al cesionario la compensación que le correspondería contra el cedente". Recíprocamente si el deudor no consintió a la cesión de la cual tuvo conocimiento y puesto que - las deudas anteriores a la cesión son un efecto causado por la Ley y a las que el deudor no renunció, podrá oponer la compensación incluso de aquellas cuyo vencimiento sea posterior a la cesión, no podrá en cambio oponer las deudas posteriores porque desde el momento del conocimiento del deudor de la cesión realizada, el cedente deja de ser acreedor y queda extraño a la relación entre el cesionario y el deudor (57).

Si el deudor consiente a la cesión y no menciona la compensación se entiende que renuncia a ella y por lo tanto no será oponible al cesionario, lo contrario daría lugar a posibilidades de fraude.

Si el deudor antes de tener conocimiento de la cesión paga, el cesionario tendrá con-

(57) Cfr. Sentencia de 8.11.1911.

tra el cedente todas las acciones civiles, y aún penales, si la falta de conocimiento se debe a mala fé de éste.

Resumiendo todos los aspectos anteriores y otros que obviamente se desprenden de ellos, - podemos señalar:

1º) Que el conocimiento por parte del -- deudor de la cesión, no es requisito para la perfección de la misma.

2º) Que el pago realizado a partir de este conocimiento al antiguo acreedor es nulo e -- igual ocurre con las excepciones que pudiera alegar el deudor. Viceversa el realizado antes de - tener conocimiento de la cesión es válido; obrando a favor del cesionario todas las acciones contra el cedente que se deriven de este pago por - falta de notificación.

3º) La notificación no requiere ninguna forma especial y quedará al juicio del tribunal al calificar la prueba, esta notificación puede ser realizada por el cedente o el cesionario, pero si es efectuada por éste deberá demostrar el título que posee para llevarla a cabo.

49) La fecha de la notificación a falta de otro signo de toma de posesión o de cuasitradición, es la que determina la preferencia entre varios cesionarios sucesivos en el caso de créditos cedidos a más de un cesionario; a los demás les quedarán a salvo sus acciones contra el cedente.

50) Antes de la notificación de dicha cesión al deudor, pueden los acreedores del cedente requerirle para la retención o embargo del -- crédito cedido y no notificado, asimismo, los -- acreedores pueden dirigirse contra el deudor para aquellos actos que exijan la conservación de sus derechos en virtud del poder que las asiste de perseguir todos los derechos que al cedente, su deudor, le correspondan. Por el contrario el cesionario (factor) y sus acreedores no podrán realizar esos actos con dicho carácter de cesionario (factor) sino como acreedores del cedente (58).

(58) MANRESA, op. cit. pág. 558.

69) La falta de notificación impide al cesionario deducir demanda de tercera en juicio pendiente entre el cedente y deudor y la sentencia tiene efecto de cosa juzgada para el nuevo según se puede deducir del art. 1252, ap. 1 y 3 del Código Civil.

La especial configuración del factoring, exige algunas precisiones alrededor del instrumento en que se materializa el derecho de crédito transmitido en la práctica mercantil, los comerciantes que trabajan con mercaderías suelen enviar al adquirente documentos justificativos del envío y en el que se mencionan todas las circunstancias del mismo, facturas, vales, documentos de embarque, notas de pedido, etc., también el vendedor suele utilizar un título negociable como letra de cambio, libranza, o un pagaré girándolo a su propia orden o a la de un tercero por el importe de la operación. En este último caso la transferencia del crédito del titular al factor se suele realizar mediante el endoso por el cual el cliente que posee un crédito incorporado a un título negociable girado a su propia -

orden es endosado al factor (59).

Si utiliza la letra de cambio, el endoso se efectuará según lo establecido en el art. 461 y siguientes del Código de Comercio, el cliente gira una letra de cambio contra el comprador a la orden del factor (art. 444, 3º del Código de Comercio). El factor aparece así como tomador de la letra.

Esta letra de cambio que recibe el factor no necesita estar aceptada por el librado -- (deudor), aceptación inútil si la letra está girada a la vista, en cuanto que, si no se produce la aceptación por negativa del librado (deudor), el tenedor de la letra, es decir, el factor, pue

(59) GARRIGUES define el endoso como "una clausu la accesoria e inseparable de la letra, por virtud de la cual el acreedor cambiario pone a otro acreedor en su lugar dentro de la letra de cambio, sea con carácter ilimitado, sea con carácter limitado. "Curso de Dere-- cho Mercantil", Madrid 1962, pág. 651.

de dirigirse por vía de regreso contra el librador o endosantes anteriores en los plazos fijados por el art. 470 del Código de Comercio.

La letra de cambio constituye un instrumento de crédito formal y completo, el derecho -- que figura en la letra se independiza en la propia letra creando un valor que puede ser objeto de transmisión por sí misma; es por tanto una -- forma propia de transmisión de crédito independiente del contrato de cesión existente entre el factor (tomador) y el cliente (librador)(60). Por ello consideramos que el librado (deudor) no viene obligado a aceptar la letra si nó existe provisión de fondos como establecen los artículos -- 456 y 457 del Código de Comercio, consecuencia -- de la configuración de la letra de cambio como -- negocio causal. Pero la aceptación es independien

(60) Cfr. Sentencias del Tribunal Supremo de 21. 11.1900, 12.10.1903, 9.11.1907, 28.12.1908, 13.12.1916 y 2.6.1934.

te de la cesión y de la obligación de pago al factor existente para el deudor que conoce dicha cesión; y de la responsabilidad civil en que pueda incurrir como consecuencia de la obligación - extracambiaria de aceptar la letra.

Si se utiliza un pagaré, éste lo habrá - extendido el deudor bien a la orden del factor - bien a la orden del cliente. En este caso el -- cliente lo endosa al factor y éste no necesitará la aceptación del deudor ya que fué quien dió vida al pagaré.

El factor, normalmente, no adquirirá una libranza a través del endoso, ya que en la li- - branza aparecería él como la "persona a cuya or- den se habrá de hacer el pago".

La problemática más interesante gira al- rededor de la factura (invoice, facture, Rechnung) elemento probatorio más utilizado en los contra- tos mercantiles y documento contable de la liqui- dación del negocio. Este documento no se encuen- tra regulado en el Código de Comercio y consiste

en una lista de mercancías objeto del contrato, con la mención de sus características (naturaleza, calidad, tipo, cantidad y precio).

La función de la factura en relación con el contrato depende de que este se encuentre en periodo de perfección o en vías de ejecución y -- también de quien haya realizado la oferta del -- contrato.

Si el contrato se encuentra en periodo -- de perfección y es el comprador el que ha lanzado la oferta, el envío de la factura puede significar la aceptación por parte del vendedor de la oferta recibida. En el segundo caso la práctica corriente demuestra que dicho envío tiene lugar una vez perfecto el contrato y se realiza junto al de las mercaderías.

Esta factura recibida por el comprador -- contiene variadas cláusulas, unas ya concertadas de antemano y otras nuevas, el comprador al recibir la factura puede devolverla al vendedor con su conformidad en ella o en su duplicado, quedan

do vinculado por su contenido sea cual fuere. Si no lo devuelve la conducta del comprador puede interpretarse como una aceptación tácita de su contenido a partir del momento que realiza actos de disposición sobre las mercaderías.

En relación con el problema de la notificación que nos ocupa, las facturas pueden contener una cláusula en la que se especifique la -- obligación del deudor de abonar al factor el importe de la factura que tendrá carácter notificatorio para el deudor.

Si existe un contrato previo en el cual se establecía esta cláusula con carácter general, consideremos que no es necesaria una aceptación expresa por parte del comprador, quedando sometido a lo dispuesto en el art. 1527 del Código Civil antes analizado.

5.4. OBJETO Y CONTENIDO DEL CONTRATO.

5.4.1. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL FAC--
TOR.

5.4.1.1. FACULTAD DE APROBACION.

5.4.1.2. CLAUSULA DE RESERVA DE -
PROPIEDAD.

5.4.1.3. REVISION DE LA CONTABILII
DAD.

5.4.1.4. ABONO DE LOS CREDITOS.

5.4.1.5. COBERTURA DE RIESGOS.

5.4.2. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CLIENT
E.

5.4.2.1. CLAUSULA DE EXCLUSIVIDAD.

5.4.2.2. CLAUSULA DE GARANTIA O -
SANEAMIENTO.

5.4.2.3. NOTIFICACION.

5.4.2.4. COBRO DE LOS CREDITOS.

5.4.2.5. COMPROMISO DE INFORMACION.

5.4.3. EXTINCION DEL CONTRATO.

5.4. OBJETO Y CONTENIDO DEL CONTRATO.

5.4.1. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL FACTOR.

5.4.1.1. FACULTAD DE APROBACION.

El factor goza de la facultad de aprobación previa de las operaciones de su cliente bien individualmente (61) bien estableciendo techos o límites de crédito para las operaciones con un comprador determinado (62) pudiendo rechazar --

(61) El método de aprobación individualizada de cada factura es poco corriente, sería el caso de una operación aislada con un comprador, esta hipótesis es rara, sobre todo teniendo en cuenta que el mecanismo del factoring no se aplica a los comercios de detalle. Guy THIERRY "Financement et recouvrement de créances et le factoring". J. DELMAS, 1971, pág. F5.

(62) Las aprobaciones globales de crédito por un techo máximo y duración determinada suponen que los compradores del cliente son estables. GERBIER, op. cit., pág. 70.

aquellas operaciones que a su juicio no le merezcan las garantías o condiciones suficientes.

Esta aprobación tiene que realizarse antes de dar cumplimiento al pedido para no incurrir en la anulación de la garantía de cobertura del riesgo de insolvencia.

Los contratos de factoring establecen -- la facultad de retirar la aprobación total o parcial a un comprador determinado como consecuencia de alteraciones en la solvencia y riesgos -- que la empresa factoring está dispuesta a soportar; esta retirada podrá realizarse sobre aquellas operaciones que aún no se encuentran en curso de realización aunque ya hayan sido aprobadas.

Esta facultad de selección no es discrecional, una retirada sistemática de aprobación -- podría constituir un abuso de derecho, pero no -- es un caso probable porque atenta contra los proprios intereses comerciales del factor.

5.4.1.2. CLAUSULA DE RESERVA DE -
PROPIEDAD.

El factor percibe de una manera general - todas las seguridades (aval, caución, derecho de rescisión...) que puedan garantizar la deuda y - que disminuyan los riesgos a asumir; entre ellas se contiene la cláusula de reserva de propiedad, que si en régimen interior no sería oponible a - la masa de acreedores, en caso de quiebra del -- comprador puede ser gran eficacia en operaciones de exportación (63).

Los contratos de factoring en España sue len reservar al factor la facultad de poder soli citar la entrega de mercaderías enviadas por su cliente al comprador y que éste no hubiese acep tado; en este caso las mercaderías sirven de -- prenda o garantía de la devolución o compensa- -

(63) CNCF., op. cit., pág. 48.

ción de las cantidades percibidas por el cliente (64).

5.4.1.3. REVISION DE LA CONTABILIDAD.

El factor se reserva el derecho de revisar en todo momento la contabilidad, para ello - el cliente deberá poner a su disposición, o a la de un tercero designado por el factor y aprobado por el mismo, todos los libros y documentos contables que sean pertinentes. En ocasiones esta - facultad concedida por el factor se amplía en el sentido de que además pueda exigir que la contabilidad de ventas sea llevada de acuerdo a las - condiciones que establezca.

5.4.1.4. ABONO DE LOS CREDITOS.

El factor debe abonar al cliente el impor

(64) Para cumplir lo dispuesto en el art. 1865 - del Código Civil el factor puede exigir a - su cliente que la prenda se otorgue en es--critura pública.

te de los créditos cedidos en la cuantía, forma y tiempo convenidos. Generalmente se estipula un convenio de cuenta corriente en la cual se registran todas las deudas y créditos recíprocos y -- compensaciones que se produzcan (65).

La cuenta corriente refuerza las garantías del factor y agiliza las relaciones manteni

(65) En Francia y como consecuencia del sistema de subrogación convencional se plantean problemas que la doctrina trata de resolver. En efecto "el adeudo de oficio en la cuenta -- del cliente "in bonis" equivaldría al pago, según la jurisprudencia: por la inscripción de su deuda en cuenta corriente, será considerada pagado al factor, si la cuenta es -- acreedora en favor del cliente, el factor -- obtendrá jurídica, realmente satisfacción, -- pero si la cuenta corriente del cliente acusa una posición global deudora, el factor -- podrá preferir no cobrarse de este modo y -- recuperar sus fondos mediante los efectos -- aceptados por los deudores si existieran". CNCF., op. cit., pág. 48.

Las dificultades de hecho provienen, de que, en una misma remesa, figuran facturas aprobadas o no aprobadas.

nidas con sus clientes, las deudas y créditos -- del factor y cliente se traducen en simples anotaciones de débitos y créditos. (66).

El abono que el factor realiza como consecuencia de la cesión de los créditos, sea en el momento de la cesión o al vencimiento de las mismas, viene reducido por las cantidades que -- corresponden al factor por el servicio de cobro, riesgo de impago o intereses. Este abono que, ya hemos señalado, se efectúa en la cuenta corriente, puede realizarse en el momento de la transmisión de las facturas o en un momento intermedio -- entre la transmisión del crédito y su vencimiento; los intereses y comisiones deudoras gravan -- los extractos hasta el vencimiento, generalmente

(66) Las varias remesas que integran la cuenta corriente se compensan, la conexión de los negocios ligan los artículos de dicha cuenta -- y justifican la compensación, la eficacia y la validez de dicha compensación que se efectúa en cuenta corriente es mucho más segura que la derivada de una simple convención de compensación. /..

definido por un plazo medio de crédito aumentado en unos días, los acreedores son descontados de los fondos no retirados (67).

El abono en el momento de la cesión, al ser dicho pago anterior al vencimiento de un crédito que no produce interés, plantea el problema de precisar que cantidad puede deducir el factor, es decir, el denominado "inter usurium" consistente en la diferencia entre el valor nominal y el valor actual o valor del crédito multiplicado -- por el factor de descuento.

Efectivamente en el campo económico resulta evidente que el crédito abonado antes de su vencimiento supone la posibilidad de colocar su importe en el mercado a un interés y por lo --

GAVALDA C. y STOUFFET J., op. cit., paragrafo 54.

(67) Cfr. CNCF., op. cit., pág. 23.

tanto un beneficio para el cliente. Sin embargo nuestro derecho positivo no obliga al acreedor a soportar tal descuento cuando el pago es voluntario ya que la Ley sólo contempla esta posibilidad en el caso de pago por error (art. 1126 del Código Civil) y en los supuestos de concurso y quiebra (art. 1915 del Código Civil y 883 del Código de Comercio).

Por ello el contrato deberá especificar expresamente que se realizará el descuento y la forma, tipo de interés y método para calcularlo. Este tipo de interés no podrá ser superior al -- "normal del dinero" (68).

El método para calcularlo puede ser el -- "comercial, racional o matemático". Si no se pacta el método a seguir para calcularlo habrá que acudir a la costumbre del lugar según se deduce

(68) La Ley de 23 de julio de 1908 "contra la -- usura", establece que este tipo de interés -- no podrá ser superior al normal del dinero.

de la aplicación del art. 1258 del Código de Comercio; en España suele aplicarse el descuento comercial que consiste en el interés legal sobre el valor nominal del crédito durante el tiempo que media entre el día del pago y el del vencimiento, la ley financiera o tipo del interés aplicable simple o compuesto es recogido por la jurisprudencia que calificó al interés compuesto como usuario en Sentencias de 24.1.1929, 15.1.1949 y 28.4.1953.

Se suele estipular también la posibilidad de que el comprador se acoja a los descuentos por pronto pago o cualquier otra clase de bonificaciones comerciales; el importe de dicha bonificación será deducido del crédito en el momento del vencimiento.

5.4.1.5. COBERTURA DE RIESGOS.

El factor asume el riesgo de la insolvencia del deudor para aquellas operaciones aprobadas y por los límites previamente establecidos; -

insolvencia declarada judicialmente o notoria.

Este seguro cubre todos los casos de insolvencia por causas imputables al deudor, se excluyen los casos de litigio comercial entre el comprador y el cliente o intervención de terceros antes de su vencimiento (como retenciones en la aduana, mercaderías en mal estado no cubiertas por el seguro) y lógicamente aquellos créditos cuyo importe exceda a lo convenido en el convenio o no están incluidos en él (69).

La cobertura o seguro del riesgo es condición indispensable como ya señalamos para la calificación del contrato de factoring. El factor se puede reservar el derecho de proceder a una anotación deudora en la cuenta corriente en los casos de litigio comercial.

(69) A semejanza del seguro de ocasiones se excluyen los casos de insolvencia por fuerza mayor: guerras, catástrofes, etc.

5.4.2. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CLIENTE.

5.4.2.1. CLAUSULA DE EXCLUSIVIDAD

El cliente se compromete a transferir al factor la totalidad de los créditos sobre los deudores en la misma condición y estado que tuvieron al realizarse la operación (principio de globalidad). Asimismo se transmitirán todos los dere--chos accesorios que acompañan al principal como se deduce del art. 1528 que dice: "la venta o cesión de un crédito comprende la de todos los derechos accesorios, como la fianza, hipoteca o --privilegio".

Quedarían excluidas ciertas operaciones en las cuales no se justifica la actuación del -factor, como las derivadas de ventas al contado, crédito documentario irrevocable, operaciones --con la Administración Pública... En cuanto a su extensión comprende las operaciones realizadas -por sucursales y agencias, aunque no a las filiaa

les salvo existencia de su poder. La promesa hecha por una sociedad madre, por cuenta de una filial, no tendrá más valor que el de una promesa hecha por otro.

En ocasiones se puede pactar el traspaso al factor de las facturas derivadas de operaciones procedentes de un solo departamento, o cuando la Empresa tiene actividades claramente delimitadas en razón a la naturaleza de los productos vendidos o zona geográfica de influencia comercial, que ofrecen un montante lo suficientemente importante para justificar una operación de factoring, de las operaciones relacionadas con dicha zona o productos.

Este principio se justifica desde el momento en que el factor corre el riesgo derivado del cobro de las facturas (70) y debe cubrir la-

(70) "El factor que de hecho juega el papel de un asegurador debe apoyarse en las técnicas del seguro. GERBIER, op. cit., pág. 66. Efecti-

posibilidad de que el cliente transmita aquellas facturas que presuma son dudosas o en su caso in cobrables.

5.4.2.2. CLAUSULA DE GARANTIA O -
SANEAMIENTO.

El cliente garantiza bajo su responsabilidad la vigencia, legitimidad y validez de las facturas y documentos de créditos cedidos, viniendo obligado a informar al factor de todos los incidentes o gravámenes que afecten a los mismos en el momento de la cesión y de los que vayan surgiendo alrededor del crédito cedido.

Como señala CASTAN hay dos clases de garantía: la que afecta al crédito en á o la que es igual a la existencia y legitimidad del crédito (veritas nominis) y la relativa a las condiciones del deudor, o sea a su solvencia (bonitas nominis) (71).

vamente esta cláusula figura corrientemente en los contratos de seguro de créditos.

(71) CASTAN, op. cit. pág. 262.

posibilidad de que el cliente transmita sólo aquellas facturas que presume son dudosas o en su caso incobrables.

En relación con la existencia y legitimidad del crédito, el art. 1529 señala que el vendedor de buena fé responderá de la existencia y legitimidad del crédito al tiempo de la venta, a no ser que se haya vendido como dudoso; efectivamente para que el contrato tenga validez es necesario causa, lo que no ocurriría si el crédito - fuera inexistente. En relación con los créditos dudosos el Código no hace sino confirmar la práctica del factoring que permite al factor rechazar aquellos créditos que no le ofrecen la debida garantía, por lo que debe correr el riesgo que se derive de los aceptados sea cuales fuere su estado.

La insolvencia del deudor no afecta al - vendedor del crédito de buena fé "... pero no de la solvencia del deudor a menos de haberse estipulado expresamente o de que la insolvencia fuese anterior o pública" y confirma el art. 1529 - en su p. 2 "aún en estos casos, solo responderá del precio y de los gastos expresados en el nº 1 del art. 1518". Es decir, gastos del contrato de cesión y pagos legítimos hechos por ella.

La duración de la responsabilidad del cedente, en el caso de que no se hubiese pactado - expresamente sobre ella, viene también recogida en el Código art. 1530 "durará esta un año, contando desde la cesión del crédito, si estaba ya vencido el plazo" p. 1.

"Si el crédito fuese pagadero en término o plazo todavía no vencido, la responsabilidad - cesará un año después del vencimiento" p. 2.

"Si el crédito consiste en una renta perpetua, la responsabilidad se extenderá a los -- diez años contados desde la fecha de la cesión" p.3.

Cuestión importante es la de precisar -- las consecuencias de la quiebra del cliente, puesto que podrían los acreedores tratar de impug--nar la cesión realizada al factor y solicitar -- que las deudas cedidas vayan a engrosar la masa de la quiebra.

No sería de aplicación la acción paula--

na ordinaria contemplada en los arts. 1111 y 1291 nº 3 del Código Civil ejercitable en aquellos casos de enajenaciones hechas en fraude a los acreedores, pues el contrato de factoring en cuanto - supone una cesión de créditos surte efectos contra terceros desde que su fecha deba tenerse por cierta de acuerdo al art. 1526.

Por otra parte para suponerse fraude en un contrato mercantil ajustado a las oposiciones legales, para que la cesión pauliana prospere, - es necesaria la demostración del animus fraudandi en el deudor y la complicidad de la persona que - con el contrata (*consilium fraudis*) (72) caso totalmente incompatible con la actividad del factoring.

El problema se plantea en relación con - el art. 1297 - 1º del Código Civil que establece una presunción de fraude en los actos a título - gratuito; por ello es necesario demostrar el fac

(72) Cfr. Sentencia del Tribunal Supremo de 10. 7.1928.

tor o el cliente que la transmisión no se realizó a título gratuito y también que el precio que se pagó no perjudica a los acreedores por corresponder al normal del tráfico comercial. El mejor -- sistema de prueba es que en los justificantes de los pagos realizados por el factor se identifiquen con toda propiedad los créditos cedidos y pagados y no solamente el saldo de la cuenta -- abierta entre comprador y vendedor en la fecha -- en que se efectúa la reclamación.

Más delicada es la aplicación de las disposiciones del Código de Comercio en relación -- con el sistema de impugnación de los actos del -- deudor, es decir, del cliente. El art. 878 establece en el párrafo 2º un principio de retroacción judicial absoluto basándose en criterio -- abierto: todos los actos posteriores a la época a la que se retrotraigan los efectos de la quiebra serán nulos y los artículos 879 a 882 que establecen los actos que pueden ser impugnados si se realizaron dentro de determinadas fechas anteriores a la quiebra.

Excusando justificar los casos de frau--
de que como anteriormente hemos señalado son in-
compatibles con la actividad de factoring (sola-
mente cabría algún caso particular que no afecta
a la buena fé que se presume en la empresa factor
ring), el problema se plantea en relación a la cate
goría declaración del Código de Comercio en rel
ación con los actos del quebrado realizados poste
riormente a la declaración judicial de quiebra.

Efectivamente parte de los créditos cedid
os por el quebrado se pueden encontrar dentro de
las fechas de retroacción judicial conforme a --
las disposiciones del Código, pero puede también
suceder que estos actos de dominio y administraci
ón realizados por el quebrado sean consecuen--
cia de un contrato previo cuya fecha sea ante- -
rior a la declaración de quiebra y retroacción -
judicial consiguiente, lo cual es muy posible --
si como recordamos el contrato de factoring es -
un contrato de tracto sucesivo.

También es necesario destacar que cuando

el art. 879 del Código de Comercio dice que el --
descuento de sus propios efectos hecho por el co-
merciante dentro del mismo plazo -se refiere al -
plazo de 15 días precedentes a la declaración de
quiebra- se considerará como pago anticipado éste
dirigiéndose al pago que el comerciante hace anti
cipadamente de sus efectos y no al descuento rea-
lizado por un tercero (73).

(73) Cuestión de interés la constituye la de si
serían de aplicación los arts. 908 y 909 -
del Código de Comercio, relativos a la rei-
vindicación especial de la quiebra. Hacen -
referencia estos preceptos del Código de Co
mercio a aquellos bienes que existiendo en
la masa de hecho no deben integrar la masa
de derecho por no haberse transferido el --
quebrado por un título legal irrevocable; -
se trataría de una acción de reivindicación
impropia que, como señala GARRIGUES, "no --
comprende solamente cosas corporales, sino
derechos o créditos respecto de los cuales
es violento hablar de propiedad como por --
ejemplo la reclamación de un crédito del --
que era titular el quebrado por su cesiona-
.../...

5.4.2.3. NOTIFICACION.

El cliente deberá notificar al comprador la cesión del crédito efectuada al factor y en su caso si existe contrato de compraventa a incluir una cláusula por las que el comprador se comprometa a pagar su deuda al factor.

5.4.2.4. COBRO DE LOS CREDITOS.

El cliente se obliga a facilitar al factor la información y documentación, letras, facturas, recibos y en general documentos representativos de las operaciones efectuadas, que permi

rio". GARRIGUES, op. cit., pág. 404 y 405; - tomo II. Según esta argumentación si es reconocido este derecho en junta de acreedores o en sentencia judicial los créditos podrían excluirse de la masa.

Cfr. artículo 22 de la Ley de Suspensión de pagos de 1 de septiembre de 1939.

tan al factor comprobar si las operaciones se --
ajustan a las condiciones contractuales y a la --
aprobación concedida, así como para facilitarle
el cobro de los mismos. Dentro de los documentos
se incluyen los comprobantes justificativos de --
la entrega de las mercaderias o realización del
trabajo que dió origen al nacimiento del crédito,
debidamente conformados.

Para mejor conseguir esta finalidad se --
suele realizar un endoso individual al factor en
cada una de las facturas y letras cedidas y en --
general el otorgamiento de un poder ante notario
suficiente para el cobro de los créditos.

Viene obligado igualmente a prestar al --
factor la asistencia necesaria para que el fac--
tor pueda ejercitar su derecho a colaborar con --
el mismo, caso de que se produjera algún impago
que diera lugar a la intervención del contencio--
so.

5.4.2.5. COMPROMISO DE INFORMACION.

De la relación de buena fé y de coopera-

ción nacida del contrato de factoring -intuitu -
personae- se deriva que el cliente deba informar
al factor sobre su situación financiera, empleo
de los fondos obtenidos en la operación de factor
ring y en general sobre todas las circunstancias
que se deriven de un cambio de estado sufrida por
él o sus compradores. Deberá informarle de los pag
os recibidos de los compradores que correspon--
dan al factor, y ceder inmediatamente los fondos
así obtenidos y de todas las reclamaciones comerci
ciales y técnicas surgidas en la ejecución de --
contratos cuyas facturas justificativas hayan sid
o objeto del factoring.

5.4.3. EXTINCIÓN DEL CONTRATO.

Debemos distinguir la extinción del complejo contractual en su totalidad y la rescisión de una operación aislada de factoring.

1.- Rescisión del contrato.

Podemos a su vez distinguir dos clases - de causas generales de rescisión:

a) Normales y convencionales.

- Expiración del plazo previsto: Normalmente los contratos de factoring suelen estipular un plazo de duración de un año, finalizado - éste plazo se extiende una prórroga tácita por - periodos iguales, si no se produce una denuncia expresa por alguna de las partes.

- Rescisión unilateral: La única condición en este supuesto es la que medie un preaviso al menos de un mes, notificado por alguno de los medios establecidos en las condiciones particulares del contrato.

b) Anormales o no convencionales.

- El contrato será rescindido de pleno derecho si sobreviniera una incapacidad o cambio de estado de una de las dos partes, quiebra, sus pensi ón de pagos, prohibición de realizar actos de comercio, suspensión de las actividades comer ciales del cliente, etc.).

- Incumplimiento de los compromisos suscritos por alguna de las partes. En caso de liti gio entre ambas partes la rescisión puede venir como consecuencia de una decisión judicial, pero normalmente las partes suelen establecer cláusula expresa en que se enumeran los casos de incum plimiento grave del contrato que provocan la res cisión del mismo sin necesidad de intervención judicial, y en su caso el abono de los daños y perjuicios.

La extinción del contrato en cualquiera de los casos contemplados no afecta a las operaciones en curso que deben ser consumadas. Tam- -

bién creemos que persiste el deber de fidelidad del factor hacia el cliente, las relaciones contractuales han permitido al factor conocer perfectamente las actividades de su cliente así como sus compradores y es necesario que el factor no realice un abuso de sus conocimientos.

2. Rescisión de una operación aislada -
(74).

- El supuesto más corriente será el de las impugnaciones comerciales surgidas en relación con el contrato originario entre el cliente y el deudor por inobservancia de las obligaciones técnicas o comerciales a cargo del cliente.

(74) Como hacen notar C. GAVALDA y J. STOUFFLET, la rescisión de una operación aislada de -- factoring por nulidad total o parcial de una factura cedida no supone necesariamente la rescisión de todo el contrato que es considerado como una convención general. Op. cit., paragrafo 67.

Los arts. 347 del Código de Comercio y -
1529 del Código Civil, establecen que el cedente
responderá de la existencia y legitimidad del --
crédito pero no de la solvencia del deudor, por
ello, solo lo primero será motivo de rescisión,-
a no ser que, en el momento de la venta, el --
cliente conociera las dificultades de pago del -
deudor por ser éstas anteriores y públicas.

- El riesgo de impago provocado por fuerz
za mayor o por acontecimientos políticos suele -
estar previsto en el contrato, que libera al fact
tor de estos riesgos, cuando se trata de opera--
ciones de factoring interior.

6. PROBLEMÁTICA IMPOSITIVA DEL FACTORING EN NUESTRO ACTUAL ORDENAMIENTO.

6.1. IMPUESTO INDUSTRIAL.

6.2. IMPUESTO DE RENTAS DE CAPITAL.

6.3. IMPUESTO DE SOCIEDADES.

6.4. IMPUESTO SOBRE TRAFICO DE EMPRESAS.

6.5. IMPUESTO GENERAL SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES.

6. PROBLEMATICA IMPOSITIVA DEL FACTORING EN NUESTRO ACTUAL ORDENAMIENTO.

Dado que la figura del factoring no se encuentra tipificada en nuestro ordenamiento, es determinante para su desarrollo contar con la seguridad de conocer las incidencias fiscales sobre sus operaciones supuesto que, entre tomar como base de fiscalidad la prestación de servicios o el importe de los créditos cedidos en cuya gestión los servicios actúan, puede depender la viabilidad comercial de la Institución en España.

Partimos de la aplicación inorgánica de las leyes de los distintos impuestos al resultante del funcionamiento real del factoring que distingue dos aspectos claramente diferenciados: La transmisión de créditos sin derecho de regreso y la prestación de servicios de compleja índole. - Nuestro estudio no trata de establecer un régimen que pudiéramos llamar propio o integral según una concepción unitaria, nominada, que podría inferirse por confrontación entre las conclusiones sobre -

la naturaleza del factoring a la vista de la estructura del actual sistema tributario sino simplemente apuntar algunas consideraciones críticas al resultado de la aplicación del ordenamiento en vigor.

6.1. IMPUESTO INDUSTRIAL.

El artículo 54 de la Ley de 26 de diciembre de 1957, dispuso que la contribución industrial de comercio y profesiones se integrara en lo sucesivo en el impuesto sobre actividades y beneficios comerciales e industriales, abreviadamente impuesto industrial. De su ámbito quedarán excluidos los profesionales y a partir de la promulgación de la Ley se exigirá de las dos formas siguientes:

Cuota fija o licencia fiscal, por el me--ro ejercicio de cualquier industria, comercio, arte u oficio no exceptuado expresamente , hallese o no clasificado a los efectos legales.

Cuota por beneficios, según los rendimientos ciertos o estimados de cualquier actividad sujeta a licencia fiscal no exceptuada expresamente.

En este mismo sentido viene recogido en el actual texto refundido de 29 de diciembre de 1966.

Vamos a estudiar en qué medida la actividad de factoring es afectada por este impuesto -- tanto en lo referente a la cuota de licencia como a la cuota de beneficios.

1. Cuota fija.

El hecho imponible se origina por el mero ejercicio de cualquier actividad extractiva, fabril, artesana, de la construcción, comercial y - de servicios, por cuenta propia o en comisión, no exceptuada expresamente, hallese o no clasificada en las tarifas del impuesto (art. 4-1 del texto - refundido).

La cuota fija constituye un impuesto a -- cuenta de los generales sobre la renta de las personas físicas, y de las sociedades y demás entidades jurídicas (art. 3º del texto refundido).

La desaparecida Dirección General de Im-- puestos Directos, previa consulta de una de las - compañías de factoring con establecimiento en Es-

paña, acordó contestar con fecha 17 de octubre de 1966 en el sentido de que las actividades de gestión de las empresas factoring en el ordenamiento vigente habían de clasificarse en el epígrafe -- 9751 e) de las tarifas de cuota fija o de licencia fiscal del impuesto industrial grupo de las -- Entidades Bancarias y otras financieras. "Operaciones financieras realizadas por particulares o -- sociedades que, sin tener la consideración, de -- banco, banquero o caja de ahorros, facilitan imposiciones, inversiones, etc.".

Efectivamente el factoring supone en esencia una financiación y aunque el negocio jurídico le hallamos configurado como una cesión de créditos pro-soluto, para el derecho fiscal la financiación se da "económica" y "tributariamente" aunque el negocio jurídico no se lo proponga, al menos de modo principal, y en esencia se interesa -- menos por las formas jurídicas que por el fondo -- económico para la aplicación de sus normas (1).

(1) En este sentido se manifiesta ALBIÑANA "... -- El sustrato económico de toda institución o --
.../..

Pero el anterior argumento no es suficiente para caracterizar a la factoring como una institución financiera sino como un instrumento de gestión financiera, ni atribuir a la compra de las facturas el supuesto de anticipo en préstamo porque es de esencia al crédito la devolución de la cantidad recibida por el beneficiario, lo que ocurre en el factoring donde el cliente queda desligado de toda obligación financiera (2).

Por ello y por la propia sustantividad del factoring abogamos por la creación de un epígrafe

figura jurídica es el relevante en la órbita fiscal" "Tratamiento fiscal de la contratación mercantil privada en el sistema tributario español", III Semana Estudios de Derecho Financiero, Madrid 1955, pág. 327.

- (2) Solamente en el caso de haberse estipulado un servicio de factoring de simple gestión de cobro sin pago instantáneo y en el curso del factoring el cliente solicita entregas a cuenta del crédito a cobrar, puede defenderse la existencia de crédito.

propio y más ajustado a la auténtica función económica que cumple la empresa factoring, al mismo tiempo que se fomenta su aparición y desarrollo.

Además el legislador sigue una política - de cautela para las empresas financieras desconfiando de su excesiva proliferación. Esto puede perjudicar a la factoring al verse inmersa en este concepto y sujeta a las restricciones que de ello se pudieran derivar.

2. Cuota por beneficios.

La cuota de beneficios no sería de aplicación porque, a tenor del artículo 22 del impuesto industrial, solo están sujetas a ella "las personas físicas sujetas a cuota de licencia industrial". En la factoring no son titulares las personas físicas y por ello no pueden estar sujetas a esta cuota por beneficios.

En cambio y por ser entidades jurídicas - quienes desempeñan estas actividades, están suje-

tas al impuesto de sociedades, sin perjuicio de -
que por vía de su cuota mínima les sea de aplica-
ción las normas reguladoras de la cuota por bene-
ficios (impuesto industrial), aunque no este im--
puesto como tal (artículo 61 y siguientes del tex
to refundido del impuesto de sociedades).

6.2. IMPUESTO DE RENTAS DE CAPITAL.

El artículo 7-17 del texto refundido del impuesto de rentas de capital se refiere a los intereses cobrados por anticipos. Este artículo tuvo su inclusión como consecuencia de la promulgación por el Gobierno de la Ley de 23 de julio de 1966 sobre declaración de exención por el impuesto sobre las rentas de capital para los intereses percibidos por sociedades que anticipen el importe del crédito cuya gestión de cobro tenga a su cargo.

La eliminación de la traba impositiva se considera por algunos especialistas como una deferencia del legislador para favorecer a las entidades de factoring (3).

"Las cantidades que perciben las sociedades cuya actividad consista en la gestión de cobro de créditos de sus clientes en concepto de -

(3) STUICK "EL factoring". Alta Dirección, marzo abril 1968, pág. 42,

intereses por los anticipos de fondos a cuenta de dichos créditos, siempre que las entidades preceptoras estén gravadas por impuesto sobre sociedades y figuren como ingresos de la explotación en las cuentas de resultados. Tales intereses se consideran rendimientos de una actividad regular o típica" art. 7-17 impuesto de rentas de capital.

Este artículo viene a confirmar una vez más, aunque sea por la vía de exención y refiriéndose sólo al impuesto de rentas de capital, cómo la legislación fiscal se anticipa a la realidad estableciendo el cauce más apropiado para el desarrollo de nuevas actividades económicas (4).

-
- (4) Como señala URIA "El benéfico influjo que el Derecho Fiscal ha prestado al Derecho Mercantil, dando estado legal a una serie de actividades y formas de empresas comerciales que, pujantes en el tráfico no se habían incorporado al cuadro de las instituciones jurídicas recogidas en nuestro Derecho Sustantivo".

"Derecho Mercantil y Derecho Fiscal". Anales -
../..

La exención en el impuesto de rentas de capital y el gravamen por el impuesto de sociedades (también por la cuota de beneficios), constituye el reconocimiento de ser ingresos propios de la actividad empresarial (típicos) y no resultado de operaciones aisladas o no mercantiles que son las sujetas al impuesto de rentas de capital.

Por lo que, según se establece en el art. 57-2 de la Ley General Tributaria, no tendrán derecho a que se les deduzca de la cuota del impues

de la Academia Matritense del Notariado. Madrid 1946.

Y en el mismo sentido GARRIGUES "El Derecho - Sustantivo recibe también la influencia directa del Derecho Fiscal, porque este último Derecho se produce con un ritmo más rápido que ningún otro para adaptarse a las realidades - que ofrece a diario la vida comercial e industrial ...".

"Curso de Derecho Mercantil", Madrid 1962, -- pág. 23.

to de sociedades, la devengada en rentas de capital.

En el artículo 57-2 del texto refundido - del impuesto de sociedades viene recogido este aspecto, al indicar que no serán deducibles de la - cuota del impuesto general de sociedades las cuotas exentas de los impuestos a cuenta devengadas, cuanto ésta -la exención- se haya configurado por la circunstancia de que constituyan rendimientos propios de una actividad regular o típica de entidades sujetas al impuesto de sociedades.

Por último, es de destacar la no aplica-- ción del art. 19-1 del impuesto de rentas de capital sobre la presunción de préstamos ya que la -- operación de factoring no constituye préstamo mercantil sino una compra en firme de créditos por-- que el cedente no viene obligado a devolver la -- cantidad recibida al vencimiento del plazo fijado en las facturas (5). Asimismo no se aplica el in-

(5) Cfr. infra, pág. 195 y título V, artículos 311

terés legal de los préstamos sino una comisión --
por los servicios prestados.

a 324 del Código de Comercio "De los préstamos mercantiles".

6.3. IMPUESTO DE SOCIEDADES.

Dado que este impuesto considera sujetos pasivos del mismo, a toda sociedad civil y mercantil cualquiera que sea su forma y objeto social, - la factoring será sujeto pasivo del mismo. El hecho imponible lo constituirá la existencia de rentas o beneficios netos obtenidos durante el periodo de la imposición.

Debemos destacar que el artículo 17-6 del impuesto de sociedades considera partidas deducibles de los ingresos "los saldos favorables que el sujeto pasivo considere de dudoso cobro por hallarse sujetos a suspensiones de pago, moratorias oficialmente declaradas u otras situaciones análogas, a condición de que se traspasen a una cuenta especial de carácter suspensivo que aparecerá compensada con otra de pasivo, dotada con cargo a pérdidas y ganancias".

Se desprende de este artículo que las empresas pueden, voluntariamente, hacer provisiones

para clientes dudosos siempre que estos estén sujetos a suspensión de pagos, moratorias oficialmente declaradas u otras situaciones análogas. Este criterio, sólo permite la posibilidad de provisión en determinados casos y entendemos que es --marcadamente insuficiente para las empresas factoring donde el riesgo es connatural a su actividad y por lo tanto más frecuente y en mayor proporción que en otras empresas, lo que haría aconsejable --un sistema más flexible en la consideración de esta partida.

Cabría la posibilidad de aplicación del --art. 17-8 del impuesto de sociedades que permite --el autoseguro por parte de la empresa consideran--do como partida deducible la asignación correspon--diente a la reserva destinada a cubrir el riesgo --asegurado "... cuando la entidad fuere asegurado--ra en sí misma, se deducirá la asignación corres--pondiente a la reserva destinada a cubrir el ries--go asegurado. Esta deducción no podrá exceder del costo medio, en plaza, de la prima neta correspon--diente al riesgo". Artículo 17-8, p.1.

Así pues, la factoring podría acogerse al autoseguro para cubrir los riesgos previsibles, - siempre que no tenga otro seguro y su dotación no fuese mayor de lo que pagaría en plaza por la prima neta de una póliza que le cubriese ese riesgo.

6.4. IMPUESTO SOBRE TRAFICO DE EMPRESAS.

Es el impuesto de tráfico de empresas el primero en contemplar y tipificar en un texto legal la figura del factoring. Hasta el Decreto -- 3361/1971 de 23 de diciembre por el que se aprobaba el Reglamento del impuesto general sobre el tráfico de empresas (6) había que acudir a los principios generales establecidos por la Ley General Tributaria en el sentido de que el impuesto debe exigirse de acuerdo con la verdadera naturaleza jurídica y económica del acto en relación a la interpretación de los artículos 3-e y 22-a del citado impuesto.

El artículo 3-e del texto refundido establecía que estaban sujetos al impuesto "los arrendamientos y prestaciones de servicios realizados por personas naturales o jurídicas con carácter habitual y mediante contraprestación" y el art. - 22-a contemplaba el hecho imponible.

(6) B.O.E. de 25 de enero de 1972.

El Reglamento ha venido a resolver cualquier duda al contemplar en su art. 22, referente a los servicios en general, a la empresa factoring en su apartado a) referente al hecho imponible, y en su número 2, punto g) se establece -- que "en especial, tienen naturaleza de servicios a efectos del impuesto: 9) las operaciones de -- factoring". En el apartado c) se establece el tipo imponible que será del 2,7 por 100 incluido -- el recargo en concepto de arbitrio provincial.

Debemos destacar la importancia de que -- haya sido el ordenamiento fiscal --el más calificado para captar el desarrollo de las operacio-- nes económicas-- el primero en recoger la existencia de las empresas factoring. Precedente que -- nos hace concebir firmes esperanzas de que su figura sea tipificada en un futuro no muy lejano.

Se despejan también las dudas referentes a la aplicabilidad de los artículos 24-a y 25 en cuanto antes de la publicación del Reglamento se podía especular si se consideraba a la empresa --

factoring como empresa bancaria, de crédito, ahorro o calificar sus operaciones como de seguro y capitalización.

Por último y a tenor de lo dispuesto en -- el artículo 9-j, del Reglamento del impuesto de -- tráfico de empresas que estamos analizando, la -- factoring sería el sujeto pasivo del impuesto, pero, ya que la finalidad del mismo es la de gravar al consumo, puede repercutir el importe total del mismo sobre el cliente.

6.5. IMPUESTO GENERAL SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES.

Sobre la transferencia de créditos, prestación principal de la operación de factoring, es necesario precisar algunas consideraciones sobre la distinta naturaleza del impuesto de transmisiones patrimoniales "intervivos" y el impuesto de tráfico de empresas.

La incompatibilidad de dichos impuestos queda claramente en el texto refundido del impuesto sobre transmisiones patrimoniales de 6.4.1967, art. 62-2 y del Reglamento del impuesto de tráfico de empresas de 23.12.1971, art. 4-2.

El impuesto general sobre transmisiones patrimoniales grava los actos que recaen sobre el objeto de la obra -venta o arriendo- con independencia de que se produzca la sujeción al tráfico de empresas. El impuesto general sobre el tráfico de empresas se refiere a operaciones típicas y habituales de las empresas (7).

(7) Cfr. Exposición de motivos del Reglamento del
../..

Como señala ALBIÑANA "Quedan deslindados - los objetos imponible por los referidos gravámenes según la condición mercantil del transferente y la adscripción de los actos u operaciones al -- respectivo tráfico", y más adelante establece que este criterio "... polariza el reparto impositivo ignorando al adquirente, excepción hecha de las - transmisiones o entregas por precio de productos - naturales. Ello da lugar al desdoblamiento de determinadas actividades comerciales en su consideración impositiva... pero que en el orden tributario sólo supone someter la compra al impuesto - de transmisiones patrimoniales intervivos y la -- venta al impuesto sobre el tráfico de empresas" - (8).

De las consideraciones expuestas se deduce en principio, la aplicación a la transmisión - del crédito del impuesto general sobre transmissio

impuesto de tráfico de 23.12.1971.

- (8) "Introducción al sistema impositivo español". GUADIANA, Madrid 1969, pág. 84.

nes patrimoniales y de la exención del artículo - 65-7 "Está exenta la transmisión de créditos cuando el cedente o cesionario sean comerciantes o tuviera su origen en una operación mercantil habitual de aquél".

De este artículo 65-7 parece inferirse -- que, para el juego de la exención, es necesario que cedente o cesionario sean comerciantes y habitudinalidad en el cedente. Este último requisito, caso -- infrecuente en el tráfico mercantil, hace de muy -- dudosa aplicación el precepto.

Solo caben dos posibilidades:

A) Extender la interpretación del artículo 65-7, en el sentido de considerar que, por el -- espíritu de la Ley -- que parece querer situar fuera de este impuesto el tráfico mercantil y facilitar la movilización de los créditos --, y de los demás -- supuestos contemplados en el artículo 65, se re -- fiere indistintamente al cedente o al cesionario.

B) Razonar la presunción de habitualidad en el cliente, acudiendo a los criterios establecidos por el ordenamiento fiscal en los impuestos industrial y de tráfico de empresas (9).

La habitualidad podemos entenderla en sentido objetivo como una reiteración de actos o en sentido subjetivo según la persona que realice dichos actos.

En el primer aspecto el contrato de facto

(9) El art. 2º del Reglamento del impuesto general sobre tráfico de empresas de 23 de diciembre de 1971 define se presumirá en todo caso la habitualidad.

a) En los supuestos a que se refiere el art. -tercero del Código de Comercio.

b) Cuando para la realización de los contratos y operaciones a que se refieren los arts. 1 y 3 se exija contribuir para el impuesto industrial, sin que esta presunción admita prueba en contrario.

ring contiene una cláusula de globalidad y otra - de exclusividad que puede justificar la habitud por repetición de actos entendiendo por hábito la facilidad por la constante práctica.

Pero pensamos que no es suficiente que -- estos actos se realicen de forma masiva o reiterada sino que es necesario que dichos actos correspondan al círculo o ámbito del tráfico a que la - empresa se dedica (10) y en el factoring la movilización de créditos derivados de las operaciones de compraventa del cedente forman parte del ámbito de su explotación.

(10) En este sentido cfr. RODRIGUEZ CARRERA Jesús "Algunos aspectos de la problemática del sujeto en el impuesto general sobre tráfico de empresas", XVI Semana de Estudios de Derecho Financiero, Madrid 1968, pág. 54.

ANEXOS

EL CONTRATO DE FACTORING EN ESPAÑA.

EL CONTRATO DE FACTORING EN ESTADOS UNIDOS.

EL CONTRATO DE FACTORING EN ITALIA.

EL CONTRATO DE FACTORING EN FRANCIA.

)
El contrato de factoring
en España

.....

Condiciones Generales del
acuerdo suscrito con

INTERNATIONAL FACTORS ESPAÑOLA, S.A.

TITULO I - CONDICIONES GENERALES

=====

SECCION I. OBJETO DEL CONTRATO

Artículo 1º.- La Sociedad INTERNATIONAL FACTORS ESPAÑOLA S.A. (en lo sucesivo denominada IFESPAÑOLA) y

 (en lo sucesivo denominada "el cliente"), establecen el presente contrato integrado por las estipulaciones que siguen y los apéndices.

Artículo 2º.- El cliente se obliga a ceder a IFESPAÑOLA - los créditos y las notas de abono que por sus ventas tenga contra y a favor de sus compradores, con el alcance y en la forma en este contrato estipulada.

IFESPAÑOLA, por su parte, se obliga frente al cliente a - realizar lo necesario para el cobro de los créditos, investigar la - solvencia de su clientela, llevar la contabilidad de sus ventas y soportar el riesgo de insolvencia de los compradores.

Artículo 3º.- Las partes contratantes acuerdan someterse 7 para cualquier controversia que surja en la interpretación o aplicación de este contrato, a los Tribunales de Madrid, con renuncia a su propio fuero.

SECCION II. LA TRANSMISION DEL CREDITO

Artículo 4º.- El cliente se obliga a ofrecer a IFESPAÑOLA la transmisión de todos los créditos y notas de abono, presentes o futuros, relativos a las ventas de mercancías pactadas con pago aplazado o al contado, y cuyo pago haya de realizarse durante la vigencia - de este contrato.

El cliente comunicará a IFESPAÑOLA los nombres y datos de sus compradores en el modelo recogido en el apéndice A de este contrato.

Semanalmente transmitirá a IFESPAÑOLA los créditos y notas de abono que tenga contra dichos compradores, utilizando para ello el modelo recogido en el apéndice B de este contrato.

El cliente se obliga con este fin, a entregar a IFESPAÑOLA todos los documentos que posea en relación con dichas operaciones y a concederle poder para acordar o denegar prórrogas parciales o totales al comprador, y para realizar cualquier arreglo arbitral.

Todos los gastos que tenga que realizar IFESPAÑOLA para cobrar los créditos, serán de su cuenta. Cuando se trate de gastos extraordinarios y los créditos estén sólo parcialmente aprobados, se procederá al prorrateo de los mismos entre el cliente e IFESPAÑOLA, en relación con el capital garantizado.

Artículo 5º.— IFESPAÑOLA aceptará o rechazará a cada uno de los compradores de los que el cliente haya recibido pedidos. La aceptación del comprador significa que IFESPAÑOLA se compromete a adquirir todos los créditos que su cliente tenga contra aquél, hasta la suma que determine al aceptarlo.

Aunque IFESPAÑOLA rechace a un determinado comprador, se ocupará del cobro de sus créditos, sin asumir riesgo alguno de insolvencia.

En todo caso IFESPAÑOLA se reserva el derecho de anular la aceptación del comprador o del crédito en concreto hasta antes del momento en que el cliente haya despachado la mercancía a los compradores.

Cualquier modificación que el cliente introduzca en su forma habitual de venta o con relación a las Condiciones Particulares de este contrato, deberá ser comunicada inmediatamente y por escrito a IFESPAÑOLA para su aprobación.

Artículo 6º.- Para promover una más rápida y flexible corriente de negocios IFESPAÑOLA podrá señalar una cifra máxima para algún comprador, comprometiéndose a aceptar, sin examen previo, la transmisión de los créditos relativos a la venta de mercaderías a dicho comprador, hasta alcanzar la cifra máxima.

IFESPAÑOLA se reserva el derecho de modificar o suprimir, en cualquier momento, dicha cifra máxima de aceptación, comunicandolo al cliente, por carta certificada o por telegrama, surtiendo efectos dicha comunicación a partir del momento de su recepción por el cliente.

Artículo 7º.- El cliente se obliga a incluir en los contratos que celebre con sus compradores, cláusulas por las que:

- 1º. El comprador se compromete a pagar a IFESPAÑOLA en su domicilio social señalado en la intervención de este contrato.
- 2º. Los Tribunales de Madrid serán los únicos competentes para resolver cualquier discrepancia que surja en la interpretación o aplicación del contrato entre el cliente y el comprador.

Asimismo el cliente se obliga a reproducir la fórmula de pago a IFESPAÑOLA en las facturas que el cliente envíe a su comprador, según la fórmula contenida en el apéndice C de este contrato.

Artículo 8º.- IFESPAÑOLA y el cliente pactarán para cada comprador o grupos de compradores, el procedimiento por el que el cliente transmitirá su crédito a IFESPAÑOLA.

Artículo 9º.- Si el cliente gira una letra de cambio contra el comprador a la orden de IFESPAÑOLA, o se la endosa se obliga también a cederle el crédito que dió origen a dicha letra, a cuyo efecto le entregará junto a la letra, las facturas representativas de su crédito contra el librado.

Artículo 10º.- Cuando los créditos no hayan dado lugar a la reacción de una letra de cambio pero ésta pudiese haber sido exigida de acuerdo con los términos del contrato de venta, IFESPAÑOLA tendrá derecho en todo momento a librar el efecto correspondiente contra el comprador.

IFESPAÑOLA podrá indicar al cliente el nombre de aquellos compradores con los cuales el cliente deberá incluir en sus contratos de venta la posibilidad de librar una letra de cambio. Dicha indicación podrá hacerla IFESPAÑOLA, tanto en el momento de aceptar al comprador, como en un momento posterior.

SECCION III. EL COBRO DEL CREDITO

Artículo 11º.- IFESPAÑOLA se obliga a hacer lo necesario - para cobrar el crédito que le ha sido transmitido, actuando conforme a los usos del comercio. A estos efectos, podrá utilizar todos los medios que la ley pone a su disposición.

IFESPAÑOLA procurará, en lo posible, ajustarse en el cobro de los créditos, a la manera usual de proceder el cliente con sus compradores y, en su caso, se someterá a las condiciones especiales que para cada caso se pacten.

Artículo 12º.- IFESPAÑOLA podrá, en todo caso, transmitir a un tercero los créditos que le hayan sido cedidos por su cliente, - pero sometiendo esta transmisión a lo dispuesto en el párrafo 2º del artículo 11º de este contrato.

Artículo 13º.- El cliente otorgará en favor de IFESPAÑOLA poder suficiente para cobrar o endosar aquellos cheques que el comprador le entregue a nombre o a la orden del cliente, en pago de los créditos cedidos.

Artículo 14º.- El comprador pagará directamente a IFESPAÑOLA. En el supuesto de que hiciera el pago indebidamente al cliente, - éste se obliga a entregar el importe de dicho pago a IFESPAÑOLA.

El cliente que, indebidamente, cobrase de un comprador el crédito que había transmitido a IFESPAÑOLA no podrá, en ningún caso, compensar dicha suma con la que IFESPAÑOLA le debiese, según el articulo 16º, teniendo el carácter de simple depositario de la misma, hasta el momento de su entrega a IFESPAÑOLA.

Artículo 15º.- El cliente se obliga a no intervenir en ninguna gestión de las que realice IFESPAÑOLA para el cobro de los créditos, salvo en el supuesto del número 4º del artículo 28º de este contrato.

SECCION IV. PAGO DE IFESPAÑOLA AL CLIENTE

Artículo 16º.- IFESPAÑOLA abonará al cliente la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y el importe de su renumeración, calculados como se indica en los párrafos siguientes:

El importe de los créditos cedidos será el de su valor en el momento que se fije como vencimiento medio.

En el supuesto de que el comprador se acoja a alguna cláusula de su contrato con el cliente que le permita obtener una bonificación por pronto pago o por cualquier otra causa, el importe de dicha bonificación se deducirá del valor del crédito, en el momento del vencimiento medio.

La remuneración de IFESPAÑOLA consistirá en un porcentaje sobre el valor nominal de los créditos transmitidos. El tanto por ciento aplicable será el convenido en las Condiciones Particulares de este contrato.

El importe de los tributos que originen estas operaciones serán de cuenta del cliente.

Artículo 17º.- Los créditos y deudas recíprocos entre IFESPAÑOLA y el cliente se considerarán entre sí, compensables, aunque no reúnan los requisitos que la Ley exige a la compensación legal.

Artículo 18º.- IFESPAÑOLA pagará al cliente el saldo a favor de éste, según lo dispuesto en el Artículo 16º.- el día que se fije como vencimiento medio de los créditos.

Artículo 19º.- La duración del vencimiento medio puede ser revisada periódicamente de acuerdo con lo que se determina en las Condiciones Particulares.

Artículo 20º.- A petición del cliente, IFESPAÑOLA podrá anticipar el pago total o parcialmente en relación con la fecha fijada de vencimiento medio. El tipo de interés a devengar en este supuesto se fijará en las Condiciones Particulares y se descontará del valor de los créditos a medida que IFESPAÑOLA los vaya adquiriendo.

El anticipo a un cliente sobre un crédito que no se encuentre en ninguno de los dos supuestos de aceptación recogidos en los artículos 5º y 6º de este contrato, no implica ninguna asunción de riesgo de insolvencia por IFESPAÑOLA.

Artículo 21º.- Anualmente se efectuará un ajuste de los intereses a favor de IFESPAÑOLA o del cliente en el momento y en la forma que se convenga en las Condiciones Particulares.

Artículo 22º.- IFESPAÑOLA pagará al cliente en el lugar y en la forma que se convengan en las Condiciones Particulares.

Artículo 23º.- IFESPAÑOLA entregará al cliente, en el momento del pago, cualquiera que sea la forma en que éste se haga, una relación por duplicado de los créditos objeto de pago.

El cliente devolverá a IFESPAÑOLA uno de los duplicados en el que aparezca su conformidad expresa, debidamente firmada.

SECCION V. RIESGO DE INSOLVENCIA DEL COMPRADOR

Artículo 24º.- IFESPAÑOLA asume el riesgo de la insolvencia del comprador declarada judicialmente, hasta el límite que de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 5º y 6º de este contrato, - IFESPAÑOLA señale como cantidad máxima al aceptar la transmisión del crédito. Cuando la insolvencia del deudor sea notoria, IFESPAÑOLA asumirá dicho riesgo sin necesidad de declaración judicial.

La falta de pago por cualquier otro motivo distinto de la insolvencia del comprador que no sea imputable al factor, será soportada exclusivamente por el cliente.

Artículo 25º.- El cliente devolverá a IFESPAÑOLA las cantidades recibidas de éste por los créditos no pagados en el supuesto - del párrafo segundo del artículo anterior, e IFESPAÑOLA cederá de nuevo, al cliente, dichos créditos.

Artículo 26º.- A petición de IFESPANOLA el cliente deberá entregarle las mercancías que hubiese enviado al comprador, y éste no hubiese aceptado por cualquier causa. Esta entrega servirá de prenda en garantía de la devolución o compensación de las cantidades percibidas por el cliente, a que hace referencia el artículo 25º de este contrato, hasta donde cubra, saliendo por el resto fiador el cliente. A los efectos de lo dispuesto en el artículo 1.865 del Código Civil, - IFESPANOLA podrá exigir a su cliente que la constitución se otorgue - por Escritura Pública.

Artículo 27º.- Cuando la aceptación por IFESPANOLA no cubriese nada más que una parte del crédito, los pagos que efectúe el comprador a IFESPANOLA o al cliente se imputarán en primer lugar a - la parte cuya garantía hubiese sido aceptada por IFESPANOLA conforme lo dispuesto en los artículos 5º y 6º.

Artículo 28º.- La asunción del riesgo por IFESPANOLA queda, además, sometida a las Condiciones siguientes:

- 1º. Que el cliente obtenga para cada uno de sus compradores la aprobación previa de la operación con IFESPANOLA, ajustándose a las fórmulas previstas en las Condiciones Particulares de este contrato. IFESPANOLA podrá en cualquier momento modificar dichas fórmulas y solicitar nuevos datos, pero dichas modificaciones sólo afectarán a las operaciones que se realicen posteriormente.
- 2º. Que todo crédito transmitido corresponda a una entrega efectiva - por el cliente al comprador de las mercaderías previstas en las Condiciones Particulares de este contrato.
- 3º. Que el cliente haya transmitido el crédito a IFESPANOLA de forma que ésta haya podido ejercitar su derecho adquirido sin impedimento por defecto en la transmisión.
- 4º. Que el cliente haya prestado a IFESPANOLA, a petición de la misma, la asistencia necesaria para ejercitar su derecho en litigio, entregándole los documentos y poderes que fueran necesarios.

Artículo 29º.- El cliente dará inmediato conocimiento a - IFESPANOLA de todo lo que pueda influir en la existencia o cuantía - del crédito transmitido y la solvencia del comprador, tales como situaciones de suspensión de pagos, quiebras, concurso de acreedores u otras contingencias o precontingencias en que pueda estar el comprador y también el cliente.

SECCION VI. OTRAS OBLIGACIONES DE IFESPAÑOLA

Artículo 30º.- IFESPAÑOLA realizará la investigación de la solvencia de los compradores de su cliente. .

Esta investigación podrá realizarla por su propia iniciativa como medida previa para aceptar la transmisión del crédito.

Artículo 31º.- IFESPAÑOLA podrá, en todo momento, examinar los libros, documentos y contabilidad del cliente, ello ya directamente, ya por medio de un tercero que designe.

A los efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, el - cliente se reserva el derecho de dar su conformidad al tercero pro--
puesto por IFESPAÑOLA

Artículo 32º.- IFESPAÑOLA se obliga a llevar la contabili-
dad de ventas del cliente en la forma convenida en las Condiciones -
Particulares de este contrato.

SECCION VII. RELACIONES INTERNACIONALES

Artículo 33º.- La aceptación por IFESPAÑOLA de la cesión -
de los créditos que le proponga el cliente, quedará subordinada cuan-
do el lugar de entrega de la mercancía o el domicilio del comprador -
se encuentran en el extranjero, a la aceptación de la operación por -
el factor extranjero.

Artículo 34º.- En el supuesto del artículo anterior, el -
cliente transmitirá sus créditos directamente a IFESPAÑOLA.

La fórmula de notificación que se incluirá en las facturas,
se convendrá entre las partes de este contrato, para ajustarse a los
usos del país en que hayan de surtir efecto.

Artículo 35º.- El riesgo político de las operaciones con el exterior, lo soportará el cliente.

Se entiende por riesgo político aquél que tiene su origen en acontecimientos extraordinarios ajenos al tráfico normal de las mercancías, tales como: medidas adoptadas unilateralmente por el Gobierno extranjero, ruptura de relaciones diplomáticas y comerciales, guerra - civil, revoluciones, revueltas, requisas, bloqueos de cuentas, huelgas y otros de naturaleza análoga.

SECCION VIII. EXTINCION DEL CONTRATO

Artículo 36º.- La duración del presente contrato es de....
.....año a contar desde.....

Finalizado ese plazo, se entenderá tácitamente prorrogado - por períodos iguales, si no se denuncia expresamente por alguna de - las partes contratantes, durante la vigencia de cada plazo.

Artículo 37º.- No obstante, el contrato podrá ser resuelto en todo momento por cualquiera de las dos partes, pero siempre que exista un preaviso de al menos un mes.

Este preaviso deberá notificarse por carta certificada con acuse de recibo o por cualquier otro medio convenido por las partes - en las Condiciones Particulares de este contrato.

El derecho de resolución contenido en los dos párrafos anteriores no podrá ejercitarse durante el primer año de vigencia de este contrato.

Artículo 38º.- En los supuestos de suspensión de pagos, - quiebra, disolución o liquidación o cesión de las actividades del cliente, IFESPAÑOLA podrá resolver el contrato por cualquiera de los procedimientos indicados en el párrafo segundo del artículo anterior y sin necesidad de preaviso.

Artículo 39º.- El incumplimiento por cualquiera de las partes contratantes de las condiciones estipuladas en este contrato, dará derecho a la otra parte a optar entre la resolución del mismo o la exigencia de su cumplimiento con indemnización de daños y perjuicios en ambos casos.

Artículo 40º.- Extinguido el contrato, IFESPAÑOLA transmitirá a su cliente los créditos que estén en su poder aún no cobrados, y el cliente devolverá al factor las cantidades percibidas por adelantado.

No obstante, ambas partes contratantes podrán convenir un periodo de liquidación de operaciones.

TITULO II - CONDICIONES PARTICULARES

=====

El contrato de factoring
en los Estados Unidos
.....

Condiciones generales del
acuerdo suscrito con

L.F. DOMMERICH & CO. INC.

L.F. DOMMERICH & CO., INC.

NEW YORK - (N.Y.)

Muy Señores Nuestros,

Nos complacemos en establecer por la presente los términos del acuerdo por el que Ustedes actuarán como nuestro único factor, con vigencia a partir de la fecha

1. Nos comprometemos a realizar todas nuestras operaciones teniendoles a ustedes como nuestro unico factor. El abajo firmante, por este medio, les asigna y vende, como dueños absolutos, y ustedes adquiriran al mismo, sin recurso, salvo lo más adelante acordado, todas las cuentas, notas, factura, aceptaciones u otras formas de obligación (en lo sucesivo denominadas colectivamente "recibos") ya existentes o que sean creado en el futuro, aceptables por ustedes, y que el abajo firmante garantiza que son, en el momento de asignarselas a ustedes, obligaciones reales y exigibles a sus clientes, surgidas de la venta de mercancías y/o la prestación de servicios por parte del abajo firmante en el curso ordinario de su negocio, libres y exentas de todo embargo preventivo y gravamen y poseidas por el abajo firmante sin defensa compensación o contrademanda. Los recibos no aprobados por ustedes, como más adelante se establece, les serán asignados en su totalidad o en parte con derecho de regreso contra el abajo firmante por la parte correspondiente a lo no aprobado. Además, el abajo firmante, les vende, asigna y trasfiere todos sus títulos y/o intereses sobre todas las mercancías que pudieran ser devueltas por los clientes, así como sus derechos de retención, reivindicación y reclamación como deudor. Cualquier mercancía recobrada de este modo, será considerada como mercancía devuelta, quedando depositada a nombre de ustedes. El abajo firmante les comunicará con la mayor brevedad la devolución de cualquier mercancía.

2. Ustedes se comprometen a adquirir todos nuestro recibos aceptados según los términos del presente acuerdo, así mismo se comprometen a soportar la pérdida por incapacidad financiera del cliente para pagar para aquellos recibos que les hayan sido asignados según lo especificado en el presente acuerdo, y en el supuesto de que el cliente haya recibido y aceptado la mercancía objeto de la venta y el recibo por ustedes adquirido, sin defensa, compensación o contrademanda como nosotros garantizamos.

El importe y las condiciones de cada venta a un cliente realizada por el abajo firmante, serán comunicados a ustedes para su aprobación, no pudiéndose efectuar ninguna venta o entrega sin esa aprobación escrita, que puede ser retirada en cualquier momento antes de la entrega de la mercancía o la prestación de los servicios.

3. Dado que las facturas son adquiridas por ustedes, deberán llevar en su anverso la siguiente inscripción: "Esta cuenta ha sido asignada y unicamente es pagadera en New York Exchange a la par a L.F. DOMMERICH & CO., INC. 485 Fifth Avenue, New York 17, N.Y. a la que deberán formularse cualquier reclamación sobre la factura o sus terminos a la recepción de la misma", y les serán enviadas -- dispuestas para su envío al cliente, siendo los costes de franqueo a nuestro cargo.

4. El precio de compra de los recibos aceptados por ustedes será igual al importe neto de los mismos menos su comisión, -- que será igual al de dicho importe neto. "Importe neto" del recibo significa importe bruto de dicho recibo menos devoluciones y descuentos, créditos o concesiones de cualquier naturaleza emitidas en cualquier momento, debidas, dispensadas o -- pendientes de pago. Solo el cliente puede solicitar, despues de la emisión o dispensa, un descuento, crédito o concesión. Ningún crédito, descuento o concesión se otorgará sin el consentimiento de ustedes. Ustedes se comprometen a pagar o acreditar al abajo firmante, a petición del mismo, una suma de hasta el del precio de la compra y el saldo del citado precio de compra, menos cualquier dinero remitido o adelantado de algún modo por ustedes al abajo firmante, incluyendo cualquier cantidad que puedan verse obligados a pagar en el futuro, al vencimiento normal de dichos recibos, calculado por ustedes según las condiciones de venta fijadas para cada cliente y calculando diez días para el cobro. Estarán autorizados a retener todas las sumas propiedad del abajo firmante, en posesión -- de ustedes o sobre las cuales puedan tener un embargo preventivo o interés de garantía, como garantía de las obligaciones del abajo -- firmante hacia ustedes, contraídas por cualquier procedimiento y en cualquier momento, bajo el presente acuerdo u otro, y referentes a las ventas del abajo firmante u otros asuntos por ustedes factorizados. Tendrán ustedes derecho y estarán autorizados a cargar en la -- cuenta del que suscribe las cantidades correspondientes a todas y -- cada una de las obligaciones de este tipo. En ningún momento se requerirá ningún tipo de fianza y el abajo firmante se compromete, en cualquier momento, a petición de ustedes, a reembolsar los préstamos y adelantos recibidos o cualquier otra obligación contraída por el abajo firmante.

Según lo estipulado en el presente acuerdo, cuando el -- abajo firmante así lo solicite, ustedes le remitirán el importe del saldo de la cuenta del abajo firmante según sus libros de contabilidad. El abajo firmante no podrá, enningun caso dar como garantía -- el crédito de ustedes.

5. El último día del mes nos abonarán en cuenta el importe neto de las ventas corrientes del mes por ustedes aprobadas. Dicho abono será el correspondiente a la fecha normal de tales ventas.

6. En todo momento, dejaremos en cuenta un cierto saldo, proporcionado al tipo y volumen de negocios realizados, libremente establecido por ustedes, en concepto de garantía de cualquier devolución o reclamación de nuestros clientes. Mensualmente, o con una mayor frecuencia si fuera necesario, nos remitirán el saldo de la cuenta abierta a nuestro nombre en sus libros. Nos enviarán un estado de cuentas mensual en cual el interés figurará del siguiente modo: supuesto un tipo de interés básico del New York City Bank del 6% anual, el tipo de interés será del por ciento anual. Por cada aumento del tipo de interés básico del New York City Bank en un cuarto por ciento ($1/4\%$), el tipo de interés aumentará en un por ciento. Por cada descenso del tipo de interés básico del New York City Bank en un cuarto por ciento ($1/4\%$), el tipo de interés descenderá en un por ciento, no pudiendo en ningún caso ser el tipo de interés inferior al 6% anual. Cualquier alteración en el tipo de interés, determinada como ya se ha especificado, será efectiva el primer día del mes siguiente al mes en el cual el tipo de interés del New York City Bank haya sido alterado. Dicho estado de cuentas se considerará aceptado por nosotros, salvo que les sea enviada, por escrito, alguna reclamación en contrario, en el plazo de treinta días a contar de la fecha de entrega del citado estado de cuentas.

7. El abajo firmante les cederá, de modo plenamente satisfactorio para ustedes, los recibos adquiridos, con copias de las facturas y documentos probatorios del envío al cliente de las mercancías. El cargo en cuenta de tales facturas constituirá para ustedes una cesión de los recibos representados por las mismas, independientemente de si el abajo firmante otorga cualquier otro instrumento de cesión.

8. El abajo firmante, además, garantiza a ustedes, por este medio, que el cliente, en cada caso ha recibido y aceptará la mercancía vendida y/o los servicios prestados y la correspondiente factura sin pleito, demanda, compensación, defensa o contrademanda. El abajo firmante les notificará con la mayor brevedad, con todos los gastos a su cargo incluyendo los honorarios del procurador, el nacimiento de cualquier pleito y/o demanda, reintegrandoles el importe de los recibos afectados. Cualquier pleito, demanda, compensación o contrademanda no arreglado por nosotros dentro de los seis días contados a partir del siguiente al del vencimiento de la factura afectada, podrá, si así lo desean, ser arreglada, comprometida, ajustada o litigada directamente por ustedes con el cliente u otro demandante en los términos y condiciones que ustedes juzguen oportunos y por nuestra cuenta y riesgo. También podrán, a su

discreción, tomar posesión, para venderlas o hacerlas vender, sin notificarnoslo, de cualquier mercancía devuelta a este título por los compradores y en los términos que juzguen convenientes cargando, en cualquier caso, las diferencias, costes y gastos, incluyendo los honorarios del procurador, al abajo firmante. Además de los derechos establecidos en el presente acuerdo, cuando exista un pleito o demanda, o si un recibo no aprobado no es pagado a su vencimiento, podrán ustedes cargar el importe del recibo afectado por el pleito o la demanda o no pagado en la cuenta del abajo firmante sin que tal cargo posterior pueda ser considerado constitutivo de una cesión del recibo al abajo firmante y el documento y la mercancía representativos del mismo permanecerán en poder de ustedes hasta haber sido totalmente indemnizados. Independientemente de la fecha en la cual carguen en cuenta cualquier recibo sobre el cual exista pleito demanda, compensación, defensa o contrademanda, al producirse cualquier de estos hechos, ustedes no soportarán ya la pérdida por insolvencia financiera del cliente sobre los recibos afectados, siendo inmediatamente asumida dicha pérdida por el abajo firmante sin necesidad de ningún tipo de acción por parte de ustedes. En caso de incumplimiento de cualquier cláusula o término por parte del abajo firmante, éste les reembolsará todas las sumas que les adeude y todos los gastos por ustedes soportados, incluyendo una suma razonable para honorarios del procurador, para obtener o reforzar el pago de cualquier suma adeudada por el que suscribe, o soportados en el transcurso de cualquier acción contra el abajo firmante, relativa a cualquier asunto que surja de o tenga relación con el presente acuerdo y/o los recibos cedidos y/o cualquier otra obligación del abajo firmante hacia ustedes. Si se efectúa algún pago directamente al abajo firmante, éste lo retendrá en nombre de ustedes, entregándoles inmediatamente el dinero o medio de pago recibido, siéndoles obligatoriamente endosado el documento de pago recibido en aquellos documentos que requieran de su endoso para poder ser hechos efectivo. Si en cualquier momento se ven ustedes obligados a pagar impuestos de consumo o de ventas estatales, municipales, locales o federales, en virtud del presente acuerdo, el abajo firmante se compromete a devolverles las sumas abonadas por este concepto.

9. Las comisiones debidas a ustedes estarán basadas en un vencimiento medio usual, no superior a noventa días. En las ventas cuyo vencimiento sea superior, sus comisiones quedarán incrementadas en un porcentaje del veinticinco (25%) por ciento del porcentaje básico de comisión, por cada treinta (30) días adicionales o fracción de los mismos en que el vencimiento exceda del normal. No obstante, ninguna dilación adicional en el vencimiento podrá ser concedida sin su previa aprobación escrita. Cuando el crédito haya sido aprobado, ustedes nos reducirán la mitad de la comisión aplicable a dichos créditos.

10. El abajo firmante garantiza con esto su solvencia. El presente acuerdo se estipula para beneficio de las partes, sus sucesores y signatarios y no podrá ser cambiado, modificado o terminado oralmente. Es el completo acuerdo de ambas partes. Este acuerdo ha sido estipulado en el Estado de Nueva York y será interpretado de acuerdo con las leyes de dicho Estado, siendo su vigencia la de un año a partir de la fecha efectiva del mismo y será tácitamente prorrogable de año en año a menos que Ustedes o el abajo firmante comunique a la otra parte su deseo de rescindir el acuerdo por escrito y con un preaviso mínimo de sesenta días. No obstante la comunicación escrita del abajo firmante en este sentido, el acuerdo seguirá vigente para el mismo después de dicha fecha y hasta que haya liberado todas sus deudas con ustedes, sean de la naturaleza que sean y tanto si han surgido al amparo del presente acuerdo o de cualquier otro. Ustedes tendrán derecho a rescindir el presente acuerdo siempre que lo comuniquen con un preaviso mínimo de sesenta días. La rescisión se efectuará mediante envío por carta certificada de la notificación dirigida por cualquiera de las partes a la otra y comenzará a regir dicha rescisión a partir de la fecha indicada en la notificación. No obstante lo anterior, si cualquiera de las partes se convierte en insolvente, o no es capaz de hacer frente a sus obligaciones financieras o se declara en estado de quiebra, la otra parte podrá rescindir el acuerdo sin necesidad de preaviso. Los derechos y obligaciones que surjan de transacciones iniciadas antes de la rescisión no quedarán afectadas por ésta y los términos, condiciones y cláusulas del acuerdo continuarán siendo plenamente operantes hasta que las transacciones iniciadas, los derechos creados y las obligaciones en que se haya incurrido hayan concluido y/o liquidado. Ustedes y el abajo firmante renuncian por el presente acuerdo al derecho a un juicio con jurado para resolver cualquier disputa que pudiera surgir sobre la interpretación del presente acuerdo. Ningún retraso por parte de ustedes en el ejercicio de cualquier derecho, privilegio u opción podrá ser interpretada como una renuncia a tal derecho, privilegio u opción, y ninguna renuncia a los mismos será válida si no es comunicada por escrito y en ese caso únicamente en los términos establecidos en el presente acuerdo.

L.F. DOMMERICH & CO., INC
NEW YORK - N.Y.

Dear Sirs:

We are pleased to set forth in this letter the terms of the agreement by which you are to act as our sole factor effective as of

NOVEMBER 30, 1966

1.- We agree to do all of our business through you as our so le factor. The undersigned hereby assigns and sells to you as absolute - owners, and you hereby purchase from the undersigned and without recourse to the undersigned except as set forth hereinafter, all accounts, notes, bills, acceptances or other forms of obligation (hereinafter collectively termed "receivables") now existing or hereafter created, acceptable to you, and which the undersigned represents and warrants to be - at the time of assignment to you bona fide and existing obligations of its customers arising out of the sale of merchandise and/or the rendition of services by the undersigned in the ordinary course of its business free and clear of all liens and incumbrances and owned by and owing to the undersigned without defense, offset or counterclaim. Receivables not approved by you as provided below in whole or in part shall be assigned to you with full recourse to the undersigned to the extent and in the respects not so approved. The undersigned further sells, assigns - and transfers to you all its title and/or interest in the merchandise represented by said receivables and in all such merchandise that may be returned by customers and all its right of stoppage in transit, replevin - and reclamation and as an unpaid vendor and/or lienor. Any merchandise so recovered shall be treated as returned merchandise, and shall be set aside, marked with your name and held for your account as owner. The undersigned shall notify you promptly of all such returned merchandise.

2.- You agree to purchase all our accounts receivable acceptable to you in accordance with the terms of this agreement, and you assume the loss on receivables so assigned to you pursuant to the terms - hereof due to the financial inability of the customer to pay, provided as the customer has received and finally accepted the merchandise which is the subject of the sale and of the account receivable assigned to - and purchased by you, without dispute, offset or counterclaim, as provided by our warranty and representation.

The amount and terms of each sale to a customer of the undersigned shall be submitted to you for your approval in writing, and no sale or deliveries shall be made without such written approval, which may be withdrawn at any time before delivery of the merchandise or rendition of the services.

3.- All bills and invoices for such accounts as are assigned to and purchased by you hereunder shall show on the face thereof the following legend: "This account has been assigned to and is owned by and - payable only in New York Exchange at par to L. F. DOMMERICH & CO, INC., 485 Fifth Avenue, New York, 17 N. Y. to whom any objection to this bill or its terms must be reported on receipt of same", and shall be sent to you ready for transmission to the customers, the postage charge thereon to be borne by us.

4.- The purchase price of receivables accepted by you is to be the net amount thereof, less your commission, due and payable at the time of purchase, in an amount equal to one and one - half (1, 1/2 %) per cent of said amount net. "Net amount" of receivables means gross amount of said receivables less return and less discounts, credits or allowances of any nature at any time issued, owing, granted or outstanding. A solely by the customer. No discount, credit or allowance will be issued or granted by the undersigned to a customer without your consent. You or granted by the undersigned to a customer without your consent. You - are to pay or credit to the undersigned at your discretion a sum up to Eighty percent (80 %) of the purchase price and the balance of said purchase price, less any monies remitted or otherwise advanced by you for - the account of the undersigned, including any amounts which you may be obligated to pay in the future, at the monthly average due date of said receivables, calculated and contrued by you on the basis of the terms - of sale given to each customer and including ten days for collection. You shall be entitled to hold all sums and all property of the undersigned at any time to its credit or in your possession, or upon or in which - you have a lien or security interest, and security for any and all obligations of the undersigned at any time owing to you, no matter how or - when arising and whether under this or any other agreement or otherwise and including all obligations for purchases made by the undersigned from any other concern factored by you. You shall have the right and are hereby irrevocably authorized and directed to charge to the account of the undersigned the amounts of any and all such obligations. Recourse to security shall not at any time be required and the undersigned shall at all times remain liable for the repayment or demand to you all loans - and advances to or for the account of the undersigned and of all other obligations of the undersigned.

Subject to the provisions of this agreement, at the request of the undersigned you shall remit and at any time in your sole discretion you may remit any moneys standing to the credit of the undersigned on your books. The undersigned shall not pledge your credit for any purpose whatsoever.

5.- You will credit us on the last day of the month with the net amount of the current month's sales approved by you, such credit to be as of the average due date of such sales.

6.- We shall at all times maintain a credit balance with you commensurate with the volume and character of the business done as determined by you in your discretion, as a protection to you against all possible returns and claims of our customers. You may take remittances to us monthly or, if requested, more often, against the available balance to our credit on your books. You will send us an accounting monthly in which interest is to be figured as follows: Predicated on a 6 % per annum prime New York City Bank rate, interest will be calculated at 9 % per annum. On each increase of the prime New York City bank rate by one quarter of one ($1/4$ of 1 %) percent, your interest rate will be decreased by 3 % but, in no event shall the rate of interest hereunder be less than 6 % per annum. Any change in the rate of interest hereunder shall become effective on the 1st day of the month following the month in which the New York City prime bank rate shall have been changed. Such monthly accounting shall be deemed accepted by us unless written exception thereto are served upon you within thirty (30) days after any such accounting is rendered.

7.- The undersigned will provide you with an assignment satisfactory to you of receivables purchased together with copies of customer's invoices and conclusive evidence of shipments satisfactory to you. Billings on such invoices, by whomsoever done, shall constitute assignment thereof to you of the receivables represented thereby, whether or not the undersigned executes any other specific instrument of assignment.

8.- The undersigned hereby further warrants to you that the customer in each instance has received and will accept the merchandise sold and/or the services rendered, and the invoice therefor, without dispute, claim, offset, defense or counterclaim. The undersigned will notify you promptly of and shall at its own cost and expense, including attorney's fees, settle all disputes and/or claims and will pay you promptly the amount of the receivables affected thereby. Any dispute, claim, offset, defense or counterclaim not settled by us by the sixtieth day next following the maturity of the invoice affected thereby may, if you so elect, be settled, compromised, adjusted or litigated by you directly, with the customer or other complainant upon such terms and conditions as you in your sole discretion deem advisable and for our account and risk. You may also in your discretion take possession of and sell or cause to be sold, without notice to us any returned merchandise at such prices to such purchasers and upon such terms as you deem advisable and in any case to charge the deficiency, costs and expenses thereof, including attorney's fees, to the undersigned. In addition to any other right to which you are entitled under this agreement, where there is such dispute and/or claim, or if any unapproved receivables be unpaid at its maturity, you may charge the amount of the receivable so affected or unpaid to the undersigned, but such charge-back shall not be deemed nor shall it, constitute a reassignment thereof, and title thereto and to the merchandise represented thereby shall remain in you until you are fully reimbursed. Regardless of the date or dates upon which you charge back the amount of any receivable, where there is such dispute, claim, offset, defense or counterclaim, the undersigned agrees that immediately upon the occurrence of any such dispute, claim, offset, defense or counterclaim, you shall no longer bear the loss on such receivables due to the financial inability of the customer to pay, and such loss shall immediately revert to and be assumed

by the undersigned without any act upon your part to effect the same. In the event of any breach by the undersigned of any provision and/or upon the termination of this agreement, the undersigned will repay upon demand all obligations to you of the undersigned and in addition thereto all costs and expenses incurred, including a reasonable allowance for attorney's fees to obtain or enforce payment of any obligation of the undersigned to you, or in the prosecution or defense of any action or proceeding either against you or against the undersigned, concerning any matter growing out of or connected with this agreement and/or the receivables assigned and/or any obligations of the undersigned to you. If any remittances are made directly to the undersigned, the undersigned shall hold the same as your property and immediately deliver to you the identical checks, monies or other forms of payment received, and you shall have the right to endorse the name of the undersigned on any and all checks or other forms of remittances received, where such endorsement is required to effect collection. If at any time you shall be required to pay any state, city, local or federal sales or excise taxes on sales hereunder, the undersigned will repay to you the amount of tax so paid by you.

9.- Commissions payable to you hereunder are based upon our usual and regular terms, which do not exceed NINETY DAYS. On all sales on which additional terms or dating as granted your commissions thereon shall be increased at the rate of twenty-five percent (25 %) of the basic commission rate for each additional thirty (30) days or fraction thereof by which our regular terms are increased. No such increase in terms, however, shall be granted without your written approval. When credits are passed you will rebate to us one-half of the commission applying to such credits.

10.- The undersigned hereby warrants its solvency. This agreement is entered into for the benefit of the parties hereto, their successors and assigns, and cannot be changed, modified or terminated orally. It is the complete agreement between the parties. This agreement, made in the State of New York, shall be interpreted according to the Laws of said State and shall continue in full force and effect until one year from the effective date hereof and from year to year thereafter unless terminated by you or unless the undersigned notifies you of its desire to terminate this agreement on its anniversary date in any year by giving you at least sixty days' prior written notice. Notwithstanding such notice by the undersigned this agreement shall nevertheless continue in full force and effect as to, and be binding upon, the undersigned after such anniversary until the undersigned has fully paid and satisfied all of its obligations to you, no matter how or when arising and whether under this or any other agreement or otherwise. You shall have the right to terminate this agreement at any time upon sixty days prior written notice. Termination shall be effected by the mailing of a registered letter of notice addressed by either of us to the other, and the termination shall be effective as of the date so fixed in such notice. Notwithstanding the foregoing, should either of us become insolvent or unable to meet its debts as they mature or commit an act of bankruptcy, the other of us shall have the right to terminate this agreement at any time without prior notice. The rights and obligations arising out of transactions having their inception prior to the termination, shall not be affected and all of the terms, conditions and provisions hereof shall continue to be fully operative until all transactions entered into, rights created or obligations incurred hereunder prior to the termina-

tion have been fully disposed of, concluded and/or liquidated. You and the undersigned do hereby waive any and all rights to a trial by jury in any action or proceeding arising herefrom or based hereon. No delay or failure on your part in exercising any right, privilege or option hereunder shall operate as a waiver of such or of any other right, privilege or option, and no waiver whatever shall be valid unless in writing signed by you and -- then only to the extent therein set forth.

ATTEST:

MIDSTATE MANUFACTURING CO., INC.
123 Main Street, Newton, Pennsylvania

	By _____	_____	Title
Secretary			
Louis V. Thompson		John J. McClernan	President

Dated _____

(SEAL)

ACCEPTED
 L. F. DOMMERICH & CO., INC.

By _____
 Title

Dated

El contrato de factoring
en Italia

=====

Condiciones Generales del
acuerdo suscrito con
HELLER FACTOR ITALIA S.p.A. - ITALFACTOR

HELLER FACTOR ITALIA S.p.A.
- ITALFACTOR -

Via Vittor Pisani, 28
20124, Milano

En relación con los contactos anteriormente mantenidos y durante los cuales les entregamos la lista completa de nuestros clientes - puesta al día indicando el crédito que tenemos contra cada uno de ellos por ventas ya realizadas, así como los créditos que pueden surgir como consecuencia de pedidos en curso, les confirmamos que aceptamos las siguientes condiciones generales para las operaciones de factoring que mantendremos:

Artículo 1 - Lista de clientes. Promesa de cesión de los créditos.

I - Una vez examinados los documentos que adjuntamos a la presente y aquellos que ustedes nos soliciten, nos enviarán la lista de aquellos créditos que tenemos contra cada cliente que desean les sean cedidos. Dichos créditos les serán cedidos y nos comprometemos a no efectuar ninguna cesión a terceros hasta que no recibamos su comunicación.

II - Ustedes podrán indicarnos aquellos clientes para los cuales desean les sea efectuada la cesión de créditos futuros, eventualmente limitando el importe, naturaleza o características del pedido - en curso o, en general, limitando las condiciones de las ventas a realizar. Una vez hayamos recibido comunicación de ustedes al respecto, estamos obligados a cederles los créditos correspondientes a los clientes indicados sin tener que esperar su confirmación en cada caso.

III - Ustedes podrán indicarnos aquellos clientes para los cuales desean reservarse el derecho de aceptar la cesión o no previo examen de cada crédito en particular. Estamos obligados a someterles para su aprobación cada crédito contra clientes señalados de este modo, y a cederles aquellos créditos que ustedes nos comuniquen que desean aceptar.

IV - En la hipótesis prevista en el epígrafe II, podrán comunicarnos en cualquier momento que desean reservarse el derecho de examinar cada crédito o que no desean ninguna otra cesión respecto a un cliente. Dicha comunicación no tendrá efecto para créditos relativos a pedidos ya servidos, que les hayan sido comunicados.

V - Estamos obligados a informarles de la adquisición de todo nuevo cliente y de los créditos ya surgidos o por surgir contra el mismo, esperando comunicación de ustedes según lo previsto en epígrafes anteriores.

Artículo 2 - Cesión de los créditos.

I - Ustedes establecerán la forma de cesión de los créditos - quee adquieran, obligandonos a prestar nuestra colaboración para obtener la conformidad del deudor cedido. Tendrán ustedes la facultad de nottificar la cesión al deudor cedido mediante oficial o mandamiento ju dicrial, siendo los gastos a nuestro cargo.

II - En el acto de estipulación de cada cesión de crédito, les enttregaremos:

- ccopia de las facturas;
- llas letras de cambio eventualmente previstas;
- ;
- ;
- ;

Además les haremos entrega de todos los documentos que ustedes noss soliciten, incluyendo los relativos al envío y transporte de la - merrcancia, los documentos de Aduanas y, en general, todos los necesarios para la liberación y descarga de los bienes.

III - Las facturas relativas a créditos cedidos deberán incluir laa siguiente cláusula: "El pago de la presente unicamente es liberatorio si se efectúa en mano a Heller Factor S.p.A. - Italfactor". Cuando usstedes lo soliciten, se indicará tambien el nombre de la filial o co - rresponsal, italiano o extranjero, al cual debe hacerse el pago; es fa cultativo para ustedes modificar total o parcialmente la forma de la - cláusula antes citada, sin alterar su esencia.

IV - Las cesiones para las cuales ustedes no hayan expresamente deecclarado que renuncian total o parcialmente al derecho de regreso, se enttenderán realizadas con derecho de regreso contra nosotros, si el -- deudor cedido no abona su deuda.

V - Una vez efectuada la cesión del crédito, no podremos modifi car las condiciones de la venta sin el consentimiento de ustedes.

Artículo 3 - Cuenta corriente. Pago de las sumas relativas a los créditos cedidos.

I - El importe de las facturas correspondientes a cada cesión noss será acreditado en una cuenta corriente que abrirán ustedes a -- nuestro nombre, previa deducción de su comisión, calculada según se - especifica en otra carta nuestra con fecha de hoy.

II - El importe de los créditos cedidos con derecho de regreso nos serán acreditados una vez que el deudor haya efectuado el pago, - en la cuenta prevista en el epígrafe anterior y según las condiciones fijada en otra carta nuestra de fecha de hoy.

III - El importe de los créditos cedidos sin derecho de regreso estarán a nuestra disposición después del pago por parte del deudor. Si el deudor no abona su deuda en el plazo de 90 días a partir de la fecha del vencimiento, el importe del crédito quedará a nuestra disposición una vez transcurrido dicho plazo y a petición nuestra.

Artículo 4 - Anticipo de sumas relativas a créditos cedidos.

I - Si, a petición nuestra, las sumas relativas a créditos cedidos quedan a nuestra disposición, total o parcialmente, antes del vencimiento según se establece en el artículo anterior, abonaremos un interés sobre dichas sumas.

II - En las sumas relativas a créditos cedidos con derecho de regreso, los intereses les serán abonados hasta el día del pago del deudor cedido. En los créditos cedidos sin derecho de regreso, los intereses les serán debidos hasta la fecha de pago por parte del deudor o, si éste no paga la deuda, hasta el 90º día a partir de la fecha de vencimiento del crédito.

III - El tipo de interés se establece en otra carta nuestra - que les remitimos con fecha de hoy.

IV - Cuando los créditos cedidos con derecho de regreso no fuesen abonados a su vencimiento por el deudor, estaremos obligados a la inmediata devolución de las sumas anticipadas y sus intereses, a petición de ustedes y sin excepción oponible.

Artículo 5 - Imputación de los pagos de los deudores cedidos. Compensación y retención de sumas.

I - En el caso de cesión de créditos en parte con derecho de regreso y en parte sin derecho de regreso tendrán ustedes la facultad de aplicar los pagos del deudor en primer lugar a la parte cedida sin derecho de regreso.

II - Tendrán ustedes derecho a compensar las sumas que debieran estar a nuestra disposición según lo establecido en el artículo 3 con créditos que tengan ustedes contra nosotros, de cualquier especie o naturaleza y expresados en cualquier moneda.

III - En cualquier caso tendrán ustedes la facultad de considerar las cesiones de créditos con derecho de regreso como efectuadas a título de garantía respecto de nosotros. Además, podrán ustedes retener sumas, que deberían estar a nuestra disposición según el artículo 3, en concepto de garantía de créditos que tengan contra nosotros, expresados en cualquier moneda, y aunque dichos créditos estén sometidos a término o condición.

IV - Ustedes podrán negarse a pagar sumas que debieran estar a nuestra disposición según el artículo 3, o bien cargarnos en cuenta - sumas que nos hubieran sido entregadas, cuando el deudor cedido se niegue a pagar por razones inherentes a la relación de venta y a su ejecución, o cuando pretenda compensar el crédito que les cedimos con créditos suyos contra nosotros.

V - La misma facultad les será otorgada cuando el deudor cedido retenga, según los usos o la costumbre, cantidades en concepto de descuento o redondeo de la cifra debida.

VI - La misma facultad les será otorgada cuando el crédito que les cedimos venga gravado por prenda, embargo, pignoración, privilegio o vínculo de cualquier título, o bien cuando algún tercero obtenga sobre el mismo en vuestro perjuicio - incluso después de la cesión - cualquier gravamen o vínculo.

Artículo 6 - Obligaciones de las partes durante la relación.

I - Mensualmente, nos enviarán ustedes un estado de cuentas - actualizado, que se entenderá aprobado por nuestra parte a los veinte días de su envío.

II - En caso de impago de un crédito cedido sin derecho de regreso nos comprometemos a poner a su disposición (o a la del Factor - extranjero corresponsal de ustedes al cual haya sido cedido el crédito) toda la documentación que nos soliciten; a proporcionar la colaboración necesaria para exigir el crédito; a ponernos a disposición de ustedes para que puedan obtener las garantías necesarias y para que puedan resarcirse con las mercaderías relativas al crédito cedido.

III - Cuando no sea pagado un crédito cedido con derecho de regreso, y ustedes no exijan la inmediata devolución de las sumas anticipadas o no nos las detraigan de las sumas que nos fueron acreditadas, les prestaremos toda nuestra colaboración según se establece en el epígrafe anterior; cuando ustedes así nos lo soliciten, actuaremos directamente contra el deudor moroso, manteniéndoles al corriente del curso de la demanda.

IV - Estaremos obligados a dejarles examinar a ustedes o a la persona que designen, nuestras escrituras, documentos contables, y cualquier otro documento relativo a los créditos cedidos o propuestos para sucesión. También nos obligamos a comunicarles todos aquellos hechos e informaciones que lleguen a nuestro conocimiento relativos a la solvencia de nuestros clientes.

V - No concluiremos ninguna otra relación de "factoring" con otras personas o entidades durante el periodo de vigencia del presente acuerdo. Así mismo, nos obligamos a no ceder a terceros ningún crédito contra clientes que previamente no haya sido rechazado por ustedes.

Artículo 7 - Duración y resolución de la relación.

I - El presente acuerdo queda concluido por el plazo de un año y se entenderá tácitamente renovado de no existir manifestación en contra de alguna de las partes.

II - La revocación del acuerdo deberá hacerse en carta certificada, y comunicarse a la otra parte con un preaviso de tres meses antes del vencimiento del contrato.

III - Podrán ustedes rescindir el presente acuerdo con simple aviso en carta certificada, en cualquier momento y sin ningún preaviso, en caso de incumplimiento por nuestra parte de alguna de las obligaciones incluidas en el presente acuerdo.

IV - El epígrafe anterior también será aplicable cuando vengamos afectados por protestos, pignoraciones, embargos; o cuando se nos declarase en suspensión de pagos o quiebra; o bien se liquidara nuestra empresa.

Artículo 8 - Atribución de competencia

I - Toda eventual discrepancia relativa a las relaciones originadas por el presente acuerdo, será de competencia de los Tribunales de Milán.

Atentamente,

(firma del contrayente)

HELLER FACTOR ITALIA S.p.A.

— ITALFACTOR —

Via Vittor Pisani, 28

20124, Milano

In relazione ai colloqui fra noi intercorsi, nel corso dei quali Vi abbiamo trasmesso l'elenco aggiornato dei nostri clienti e dei crediti vantati nei confronti di ciascuno di essi, che siano dipendenti da rapporti di fornitura, nonché le trattative in corso ed i crediti per sorgere in dipendenza di forniture da eseguire, Vi confermiamo che approviamo la seguente regolamentazione generale per le operazioni di factoring da intercorrere fra noi:

Articolo 1 - Elenco clienti. Promessa di cessione dei crediti.

I - Esaminati i documenti che Vi trasmettiamo con la presente e gli altri che potrete chiederci, ci trasmetterete l'elenco dei crediti già sorti nei confronti di ciascun cliente, per i quali intendete stipulare la cessione. Tali crediti Vi saranno ceduti, e ci impegniamo a non eseguire cessioni a favore di terzi sino alla trasmissione della Vostra comunicazione.

II - Ci potrete indicare dei nominativi di clienti, per i quali volete stipulare la cessione dei crediti da sorgere in futuro, eventualmente ponendo dei limiti riguardo all'ammontare, alla natura e alle caratteristiche della sottostante fornitura, o in genere alle condizioni della fornitura stessa. In seguito a tale comunicazione saremo tenuti a cederVi tutti i crediti nei confronti dei nominativi segnalati, senza la necessità di Vostra conferma di volta in volta.

III - Ci potrete indicare dei nominativi di clienti, per i quali Vi riservate di dire se intendete stipulare o non stipulare la cessione, dopo aver preso in esame ogni singolo credito nei suoi confronti. Sarà nostro dovere sottoporVi ogni credito verso i nominativi così segnalati, e cederVi i crediti per i quali ci avrete comunicato di voler stipulare la cessione.

IV - Nell'ipotesi prevista dal II comma si potrete comunicare in ogni tempo di volerVi riservare l'esame di ciascun credito nei confronti del cliente segnalato, o di non voler più addivenire oltre ad alcuna cessione di crediti verso lo stesso cliente. Tale comunicazione non avrà effetto per i crediti relativi a forniture già eseguite, che già fossero stati portati a Vostra conoscenza.

V - Vi terremo informati dell'acquisizione di ogni nuovo cliente e dei crediti sorti o per sorgere nei suoi confronti, restando in attesa delle Vostre comunicazioni previste nei precedenti comma.

Articolo 2 - Cessione dei crediti.

I - Saranno da Voi stabilite le modalità di cessione dei crediti che acquisterete, e presteremo la nostra opera come da Voi richiesto per ottenere il consenso del debitore ceduto. Sarà in Vostra facoltà far notificare a nostre spese la cessione al debitore ceduto mediante ufficiale giudiziario.

II - All'atto della stipulazione di ogni cessione di credito, Vi consegneremo:

- copia delle fatture;
- le tratte eventualmente previste;
- ;
- ;
- ;

Vi consegneremo altresì tutti i documenti da Voi richiesti relativi al credito, ivi compresi quelli concernenti la spedizione e trasporto della merce, valutari e doganali, e in genere idonei per lo svincolo e scarico dei benestare.

III - Le fatture relative a crediti ceduti reccheranno la seguente clausola: « il pagamento di questa fattura sarà liberatorio solo se eseguito al cessionario Heller Factor Italia S.p.A. - Italfactor ». Dietro Vostra richiesta dovrà essere indicato il nominativo di una Vostra filiale o corrispondente italiana o estera; e sarà in Vostra facoltà modificare in tutto o in parte nella forma la clausola di cui sopra, lasciandone inalterata la sostanza.

IV - Le cessioni, per le quali non ci avrete dichiarato di rinunciare in tutto o in parte alla rivalsa, si intenderanno stipulate con Vostro diritto di rivalsa nei nostri confronti in caso di mancato pagamento da parte del debitore ceduto.

V - Avvenuta la cessione di un credito, non modificheremo le condizioni della fornitura al debitore ceduto senza il Vostro consenso.

Articolo 3 - *Conto corrente. Pagamento delle somme relative ai crediti ceduti.*

I - Gli importi delle fatture relative a ciascuna cessione ci saranno accreditati in un conto corrente a nostro nome presso di Voi, al netto delle Vostre spettanze calcolate come da altra nostra lettera in data odierna.

II - Gli importi relativi ai crediti ceduti con rivalsa ci saranno da Voi messi a disposizione dopo l'avvenuto pagamento ad opera del debitore, nei limiti di capienza del conto previsto nel precedente comma e nel rispetto delle condizioni separatamente fissate in altra nostra lettera in data odierna.

III - Gli importi relativi ai crediti ceduti senza rivalsa ci saranno messi a disposizione dopo l'avvenuto pagamento ad opera del debitore. Nel caso di mancato pagamento ad opera del debitore entro 90 giorni dalla scadenza, gli importi ci saranno comunque messi a disposizione decorso tale termine, dietro nostra richiesta.

Articolo 4 - *Anticipazione di somme relative a crediti ceduti.*

I - Se, dietro nostra richiesta, le somme relative ai crediti ceduti ci saranno da Voi messe a disposizione, in tutto o in parte, prima della scadenza dei termini previsti nell'articolo precedente, su tali somme Vi corrisponderemo un interesse.

II - Per le somme relative a crediti ceduti con rivalsa, l'interesse Vi sarà dovuto sino alla data del pagamento da parte del debitore ceduto. Per i crediti ceduti senza rivalsa l'interesse Vi sarà dovuto sino alla data del pagamento da parte del debitore ceduto, o, in caso di mancato pagamento, sino al novantesimo giorno dalla scadenza del credito.

III - Il tasso d'interesse è indicato da altra lettera in data odierna.

IV - Qualora i crediti ceduti con rivalsa Vi risultassero impagati alla scadenza, sarà nostro dovere l'immediata restituzione con interessi della somma anticipataci, dietro Vostra semplice richiesta ed ogni eccezione rimossa.

Articolo 5 - Imputazione dei pagamenti dei debitori ceduti. Compensazione e ritenzione di somme.

I - Nell'ipotesi di cessione di un credito in parte con rivalsa ed in parte senza rivalsa, sarà Vostro diritto imputare pagamenti del debitore con priorità alla parte ceduta senza rivalsa.

II - Sarà Vostro diritto compensare le somme, che dovrebbero essere a nostra disposizione ai sensi dell'art. 3, con Vostri crediti nei nostri confronti, di qualsiasi specie e natura ed in qualsiasi moneta espressi.

III - In ogni caso sarà Vostra facoltà considerare le cessioni di crediti con rivalsa come eseguita a garanzia di Vostri diritti nei nostri confronti. Voi potrete altresì trattenere somme, che dovrebbero essere a nostra disposizione ai sensi dell'art. 3, a garanzia di Vostri crediti nei nostri confronti, in qualunque moneta espressi, ancorché tali Vostri crediti siano sottoposti a termine o condizione.

IV - Potrete rifiutare il pagamento di somme, che dovrebbero essere a nostra disposizione ai sensi dell'art. 3, ovvero addebitarci somme già consegnateci ai sensi di tale norma, qualora il debitore ceduto rifiuti il pagamento per qualunque ragione inerente al rapporto di fornitura ed alla sua esecuzione, o pretenda di compensare il credito da noi ceduto Vi con suoi crediti nei nostri confronti.

V - La stessa facoltà Vi competerà qualora il debitore ceduto trattenga, conformemente agli usi o alla nostra prassi commerciale, delle somme a titolo di abbuono o arrotondamento.

VI - La stessa facoltà Vi competerà qualora il credito ceduto Vi sia gravato da pgni, sequestri, pignoramenti, privilegi o vincoli di qualunque tipo, ovvero dei terzi ottengano su di esso in Vostro pregiudizio — anche dopo la cessione — un qualunque gravame o vincolo.

Articolo 6 - Doveri delle parti nel corso del rapporto.

I - Ci invierete mensilmente un conto aggiornato, che si intenderà da noi approvato decorsi venti giorni dalla sua trasmissione.

II - In caso di mancato pagamento di un credito ceduto senza rivalsa, metteremo a disposizione Vostra (o del Factor estero Voostro corrispondente, al quale detto credito fosse stato a sua volta ceduto), tutta la documentazione da Voi richiesta; a fornire tutta l'assistenza necessaria all'esazione del credito; a prestarci affinché possiate ottenere tutte le misure cautelative del caso ed a rivalerVi sulla merce relativa al credito ceduto.

III - Qualora resti impagato un credito ceduto con rivalsa, e Voi riteniate di non pretendere l'immediata restituzione dell'acconto versatoci o di soddisfarVi direttamente su somme accreditateci, Vi presteremo la collaborazione prevista dal precedente comma; dietro Vostra richiesta agiremo direttamente contro il debitore moroso, tenendoVi al corrente del corso della lite.

IV - Sarà nostro dovere farVi esaminare (e far esaminare da persone di Vostra fiducia) le nostre scritture, i nostri documenti contabili, ogni altro documento relativo ai crediti ceduti o proposti per la cessione. Vi comunicheremo tutti i fatti, notizie ed informazioni di cui verremo a conoscenza circa la solvibilità dei nostri clienti.

V - Non concluderemo alcun rapporto di 'factoring' con altre persone od enti per l'intera durata della presente convenzione. Né cederemo a terzi alcun credito verso clienti, ove la cessione non sia stata prima da Voi rifiutata.

Articolo 7 - *Durata e risoluzione del rapporto.*

I - Il presente rapporto è concluso per il periodo di un anno, e si intenderà tacitamente rinnovato nel caso di mancata disdetta di una delle parti.

II - La disdetta dovrà essere data per lettera raccomandata, e pervenire all'altra parte non oltre tre mesi prima della scadenza del contratto.

III - Potrete risolvere il rapporto con semplice comunicazione per lettera raccomandata, in ogni tempo e senza preavviso, nell'ipotesi di inadempimento da parte nostra degli obblighi nascenti dalla presente convenzione.

IV - Il precedente comma avrà altresì applicazione qualora ci trovassimo colpiti da protesti, pignoramenti, sequestri di ogni tipo; o venisse presentata al nostro riguardo istanza di amministrazione controllata, concordato, fallimento, altro procedimento concorsuale di qualsiasi tipo; o la nostra ditta fosse posta in liquidazione.

Articolo 8 - *Competenza su eventuali liti.*

I - Ogni eventuale lite, relativa a rapporti originati dalla presente convenzione, sarà di competenza del Foro di Milano.

Distinti saluti.

El Contrato de Factoring
en Francia

.

Condiciones Generales
del acuerdo suscrito con

SOCIETE FRANCAISE DE FACTORING S.F.F.

CONTRATO DE FACTORING

Entre los abajo firmantes :

SOCIETE FRANCAISE DE FACTORING, INTERNATIONAL FACTORS FRANCE
sociedad anónima con capital de 1.000.000 de Francos
teniendo su sede social en : 4, rue Lord Byron en Paris,
en adelante denominada "S.F.F."

por una parte,

y los Establecimientos
en adelante denominados el Adherido,

por otra parte

se ha concluido el contrato comprendiendo las condiciones generales y particulares siguientes:

I - CONDICIONES GENERALESArtículo 1 - Objeto del contrato

Por el presente contrato, el Adherido pide a la S.F.F. que acepte, bajo las condiciones enumeradas a continuación, garantizar el pago de las deudas relativas al conjunto de sus ventas de mercancías designadas en el Artículo 15, párrafo I, de las Condiciones Particulares, efectuadas a clientes domiciliados en Francia o en cualquier otro país de los que se citan en el Artículo 15, párrafo II, de las Condiciones Particulares.

Con este fin, la S.F.F. efectúa por cuenta del Adherido todas las operaciones administrativas o financieras necesarias: especialmente cobra, percibe las deudas y lleva las cuentas correspondientes.

Artículo 2 - Obligaciones del Adherido

Para permitir la ejecución del presente contrato, el Adherido obliga a la S.F.F. a enviarle cada semana, por el total de sus ventas, un recapitulado al que se le añadirán copias de las facturas, haberes y notas de crédito establecidos la semana anterior, así como todas las letras de cambio creadas por ella.

....

Artículo 3 - Condiciones de la garantía

La garantía definida en el Artículo 1 de más arriba se le concede al Adherido en las condiciones siguientes:

- 1)) que el Adherido obtenga para cada uno de sus clientes la aprobación previa de la S.F.F. por medio de la fórmula prevista a tal efecto, según las Condiciones Particulares, Artículo 15, párrafo V.

La S.F.F. puede, en cualquier momento, por notificación del Adherido, modificar los términos de cualquier aprobación de valor general o particular y especialmente denunciar cualquier garantía. Sin embargo, esto solo producirá efecto en los asuntos llevados a cabo después de su recepción.

Si la aprobación solo cubre una parte de la deuda, las liquidaciones efectuadas por los clientes del Adherido serán aplicadas primeramente a la parte garantizada de la deuda.

- 2)) que toda letra de cambio emitida sobre los clientes sea establecida o endosada a la orden de la S.F.F. quien por ello se convertirá en propietaria.
- 3)) que la deuda en cuestión corresponda a una entrega efectiva de mercancía prevista en las Condiciones Particulares, Artículo 15, párrafo 1.
- 4)) que la deuda no sea objeto de impugnación alguna por parte del cliente.
- 5)) que la entrega no haya sido efectuada a un cliente en estado de quiebra, de liquidación judicial o habiendo pedido un arreglo amistoso.
- 6)) que la falta de pago no sea por guerra extranjera o civil, por insurrección, cataclismo o moratoria legal y que la deuda no haya sido alcanzada por los efectos de una reglamentación financiera referente, ya sea a las transferencias de fondos debidos por el cliente, ya sea a la fecha de los pagos, ni por cualquiera otra disposición de carácter político que haga imposible la liquidación efectiva de la deuda en la época o moneda previstas.
- 7)) que la subrogación prevista en los Artículos 5 y 6 del presente contrato pueda realizarse efectivamente en favor de la S.F.F.

Artículo 4 - Duración media de los créditos

Para facilitar la gestión del presente contrato, las partes convienen en fijar a las Condiciones Particulares, Artículos 15, párrafo VI, una duración de los créditos del Adherido que servirá para fijar el vencimiento del pago de la S.F.F. en ejecución de su garantía.

Esta duración es revisada periódicamente según una frecuencia determinada por el Artículo 15, párrafo VI.

Si aparece una diferencia entre la duración real y la prevista, se efectúa un ajuste de la comisión especial (Artículo 9-b) descontada en el curso del período considerado, en favor, ya sea del Adherido, ya de la S.F.F.

La duración revisada sustituirá inmediatamente a la inicialmente prevista para todas las operaciones relativas al período siguiente.

Artículo 5 - Pago de las deudas aprobadas.

A petición del Adherido, hecha sobre fórmula especial, la S.F.F. acepta pagar en todo momento, mediante liquidación de las comisiones previstas en el Artículo 9, el importe aprobado de las deudas enumeradas en cada factura remitida a la S.F.F. en el marco del presente contrato.

El Adherido se compromete a enviar a la S.F.F. un recibo subrogatorio - en los términos previstos a continuación en el Artículo 6.

La S.F.F. por aplicación de los artículos 1289 y siguientes del Código Civil deduce de su pago todas las sumas que el Adherido le adeude a ella, especialmente aquellas en las que fuera deudor en caso de que, posteriormente al pago recibido de la S.F.F. a título de su garantía, se compruebe que una cualquiera de las condiciones previstas en el Artículo 3 no se ha cumplido.

Artículo 6 - Subrogación

En el momento en que el Adherido reciba su pago de la S.F.F. la subrogará expresamente en todos sus derechos, acciones, privilegios o hipotecas, pignorción o cualquier seguridad en relación con la deuda, según los artículos 1249 y - 12250, párrafo 1, del Código Civil.

Artículo 7 - Cobro de las deudas

Para permitir a la S.F.F. asegurar el servicio del cobro y llevar las cuentas correspondientes, las facturas establecidas por el Adherido deben comprender, además de las condiciones exactas del pago, la indicación siguiendo fórmula establecida de acuerdo con la S.F.F. de que dicho pago solo es liberatorio en materia de ésta.

Si a pesar de las estipulaciones de la factura, algunos pagos son efectuados directamente entre las manos del Adherido, este último se compromete a hacerlos seguir sin demora a la S.F.F.

Cuando las facturas no han sido motivo de creación de una letra de cambio, pero que las condiciones de venta con el cliente lo prevean, la S.F.F. tiene plenos poderes para proceder por ella misma, si lo desea, a la emisión de orden y por cuenta del Adherido.

Artículo 8 - Recuperación de las deudas

Para permitir a la S.F.F. asegurar el servicio de la recuperación, tanto por la vía amistosa como por la judicial, ya sea ella misma, ya por un tercero, que ella esté de acuerdo en dejarse sustituir, el Adherido se compromete a proporcionar con este fin todos los documentos en su poder (bonos de entrega, correspondencia intercambiada con el cliente, etc..) así como poderes especiales si fueran necesarios.

La S.F.F. tiene plenos poderes para aprobar o rechazar los aplazamientos, prórrogas, renovaciones o arreglos solicitados por los clientes de su Adherido, hayan sido o no aprobados los créditos.

Los gastos ocasionados por las recuperaciones son adelantados por la S.F.F. Serán sufragados por ésta cuando correspondan a deudas aprobadas. Para deudas parcialmente aprobadas, hay lugar para proceder a una ventilación de dichos gastos, a prorrata de los compromisos respectivos;

Artículo 9 - Remuneración de la S.F.F.

El Adherido se compromete :

1ª) a remunerar a la S.F.F. de la manera siguiente:

- a) comisión general de factoring para el cobro y la recuperación de las deudas, la garantía de pago de las deudas aprobadas, así como para llevar las cuentas, mediante una comisión prevista en las Condiciones Particulares, Artículo 15, párrafo III, basada en la totalidad de las facturas (comprendidos todos los gastos y tasas), de los haberes y notas de crédito.
- b) comisión especial - además y para los pagos efectuados antes de la fecha determinada por el Artículo 4, mediante una comisión especial cuyo importe está fijado en las Condiciones Particulares Artículo 15, párrafo IV, basada en el importe de dichos pagos y aplicada a la duración más dos días de valor comprendida entre la fecha en que el pago interviene efectivamente y la fijada en el Artículo 4.

2ª) a pagar además de las remuneraciones debidas a la S.F.F. todos los derechos fiscales o demás relativos a esto, que existan o surjan en el curso del contrato.

...

Artículo 10 - Anticipos sobre deudas no aprobadas

Cuando el Adherido lo pida, la S.F.F. si está de acuerdo, puede igualmente, mediante pago de la remuneración prevista en el Artículo 9 de más arriba, conceder anticipos sobre deudas no aprobadas en totalidad o en parte.

El importe de dichos anticipos debe, sea de ello lo que fuere, ser reembolsado por el Adherido a la S.F.F. el día del vencimiento de las deudas a las que se refiere; también se compromete el Adherido entre otras cosas a restituir inmediatamente a la S.F.F. los pagos efectuados directamente en mano por sus clientes.

Sin embargo, si la deuda es regularmente pagada a su vencimiento por el cliente del Adherido directamente a la S.F.F., esta última aplicará tales importes a la deuda del Adherido para con la S.F.F.

Artículo 11 - Acuerdo de indivisibilidad y de compensación

El Adherido y la S.F.F. convienen expresamente que todos los créditos y las deudas recíprocas que encuentren su razón de ser en el presente contrato son conexos e indivisibles de tal manera que se sirven mutuamente de garantía y se compensan entre ellos, aún cuando las condiciones requeridas por la ley para la compensación legal no se reúnan.

Artículo 12 - Derecho de control

El Adherido reconoce a la S.F.F. o a cualquier tercero designado por ella, el derecho de tener de su parte comunicación de todos los documentos relativos a las operaciones sometidas en el presente contrato, de obtener copias certificadas conformes, generalmente de controlar la sinceridad y exactitud de los documentos proporcionados, así como el respetado de sus obligaciones y de realizar todas las comprobaciones necesarias al respecto.

El Adherido se compromete a facilitar a la S.F.F. el ejercicio de tal derecho.

Artículo 13 - Duración del contrato

El presente contrato está concluido sin limitación de duración.

Puede ser rescindido en cualquier momento por cada una de las partes mediante un preaviso de un mes dirigido por una de las partes a la otra mediante carta certificada con acuse de recibo.

Ahora bien, en caso de quiebra, de liquidación judicial, de arreglo amistoso, de disolución, de liquidación o de cese de actividad del Adherido, la S.F.F. puede rescindir en cualquier momento y sin preaviso el presente contrato.

Artículo 14 - Atribución de competencia

Cualquier impugnación que pueda derivarse del presente contrato será sometida a la competencia del Tribunal de Comercio del Sena.

II - CONDICIONES PARTICULARES

Artículo 15

- párrafo I - Mercancías previstas en el contrato
.....
- párrafo II - Países en los que se aplica el contrato
.....
- párrafo III - Comisión general de factoring (Artículo 9, a)
.....
- párrafo IV - Comisión especial (Artículo 9, b)
Importes
- párrafo V - Las aprobaciones apuntadas en el Artículo 3 serán dadas por la S.F.F. según las categorías siguientes que corresponde a un máximo de entrega de:
.....
- párrafo VI - Duración media de los créditos (Artículo 4)
a) duración prevista
b) periodicidad de las revisiones
- párrafo VII - Duración máxima de cada crédito
.....

Hecho en
el

CONTRAT DE FACTORING DE LA SOCIETE FRANÇAISE DE FACTORING

Entre les soussignés :

SOCIETE FRANÇAISE DE FACTORING, INTERNATIONAL FACTORS FRANCE
Société Anonyme au capital de 1.000.000 de F
ayant son Siège Social : 31, rue de Bassano à PARIS,
ci-après dénommée « S.F.F. »,

d'une part,

et les Etablissements

ci-après dénommés l'Adhérent,

d'autre part,

a été conclu le contrat comprenant les conditions générales et particulières suivantes :

I. — CONDITIONS GENERALES

Article 1^{er}. — Objet du contrat

Par le présent contrat, l'Adhérent demande à la S.F.F., qui accepte sous les conditions énumérées ci-après, de garantir le paiement des créances relatives à l'ensemble de ses ventes de marchandises désignées à l'article 15, § I, des Conditions Particulières, effectuées à des clients domiciliés en France ou dans tous autres pays énumérés à l'article 15, § II, des Conditions Particulières.

A cet effet, la S.F.F. effectuera pour le compte de l'Adhérent toutes opérations administratives ou financières nécessaires : notamment elle encaisse, recouvre les créances et tient les comptes y afférents.

Article 2. — Obligations de l'Adhérent

Pour permettre l'exécution du présent contrat, l'Adhérent s'oblige à remettre chaque semaine à la S.F.F., pour l'intégralité de ses ventes, un récapitulatif auquel seront jointes copies des factures, avoirs et notes de crédit établis la semaine précédente ainsi que toutes lettres de change créées par ses soins.

Article 3. — Conditions de la garantie

La garantie définie à l'article 1^{er} ci-dessus est donnée à l'Adhérent aux conditions suivantes :

- 1) que l'Adhérent obtienne pour chacun de ses clients l'approbation préalable de la S.F.F. au moyen de la formule prévue à cet effet conformément aux Conditions Particulières, article 15, § V.

La S.F.F. peut, à tout moment, par notification à l'Adhérent, modifier les termes de toute approbation de valeur générale ou particulière et notamment dénoncer toute garantie. Toutefois, cette dénonciation ne produira effet que pour les affaires livrées postérieurement à sa réception.

Si l'approbation ne couvre qu'une partie de la créance, les règlements effectués par les clients de l'Adhérent seront imputés d'abord à la partie garantie de la créance.

Il en sera ainsi même en cas de déclaration de faillite ou de règlement judiciaire des clients de l'Adhérent pour les dividendes correspondant à la créance produite au nom de l'Adhérent ;

- 2) que toute lettre de change tirée sur les clients soit établie ou endossée à l'ordre de la S.F.F. qui, de ce fait, en deviendra propriétaire ;

- 3) que la créance en question corresponde à une livraison effective de marchandise prévue aux Conditions Particulières, article 15 § 1 ;
- 4) que la créance ne fasse l'objet d'aucune contestation de la part du client ;
- 5) que la livraison n'ait pas été effectuée à un client en état de faillite, de règlement judiciaire ou ayant demandé un arrangement amiable ;
- 6) que le non paiement de la créance ne résulte ni de fait de guerre étrangère ou civile, ni d'insurrection, ni de cataclysme ou de moratoire légal et que la créance n'ait été atteinte ni par les effets d'une réglementation financière concernant soit les transferts de fonds dus par le client, soit la date des paiements, ni par toute autre disposition de caractère politique rendant impossible le règlement effectif de la créance à l'époque ou dans la monnaie prévue ;
- 7) que la subrogation prévue aux articles 5 et 6 du présent contrat puisse se réaliser effectivement en faveur de la S.F.F.

Article 4. — Durée moyenne des crédits

Pour faciliter la gestion du présent contrat, les parties conviennent de fixer aux Conditions Particulières, article 15, § VI, une durée moyenne des crédits de l'Adhèrent qui servira à fixer l'échéance du paiement de la S.F.F. en exécution de sa garantie.

Cette durée est révisée périodiquement selon une fréquence déterminée par l'article 15, § VI.

S'il apparaît une différence entre la durée réelle et celle prévue, un ajustement de la commission spéciale (article 9 - b) décomptée au cours de la période considérée est effectué en faveur soit de l'Adhèrent, soit de la S.F.F.

La durée révisée se substituera immédiatement à celle initialement prévue pour toutes les opérations relatives à la période suivante.

Article 5. — Paiement des créances approuvées

Sur la demande qui lui en est adressée par l'Adhèrent sur formule spéciale, la S.F.F. accepte de payer à tout moment, moyennant règlement des commissions prévues à l'article 9, le montant approuvé des créances énumérées dans chaque bordereau remis à la S.F.F. dans le cadre du présent contrat.

L'Adhèrent s'engage à remettre à la S.F.F. une quittance subrogatoire dans les termes prévus ci-après à l'article 6.

La S.F.F., par application des articles 1289 et suivants du Code Civil, déduit de son paiement toutes sommes dont l'Adhèrent peut être débiteur envers elle, notamment celles dont il serait redevable au cas où, postérieurement au paiement reçu de la S.F.F. au titre de sa garantie, il se révélait que l'une quelconque des conditions prévues à l'article 3 n'est pas remplie.

Article 6. — Subrogation

Au moment où l'Adhèrent recevra son paiement de la S.F.F., il la subrogera expressément dans tous ses droits, actions, privilèges ou hypothèques, nantissements ou sûretés quelconques attachés à la créance, conformément aux articles 1249 et 1250, § 1 du Code Civil.

Article 7. — Encaissement des créances

Pour permettre à la S.F.F. d'assurer le service de l'encaissement et la tenue des comptes y afférents, les factures établies par l'Adhèrent doivent comporter outre les conditions exactes du paiement, l'indication suivant formule établie en accord avec la S.F.F. que ledit paiement n'est libératoire qu'entre les mains de celle-ci.

Si malgré les stipulations de la facture, des paiements sont effectués directement entre les mains de l'Adhèrent, ce dernier s'engage à les faire parvenir sans délai à la S.F.F.

Lorsque les factures n'ont pas donné lieu à la création d'une lettre de change, mais que les conditions de vente avec le client le prévoient, la S.F.F. a tous pouvoirs pour procéder elle-même, si elle le désire, au tirage d'ordre et pour compte de l'Adhèrent.

Article 8. — Recouvrement des créances

Pour permettre à la S.F.F. d'assurer le service du recouvrement tant par la voie amiable que par la voie judiciaire, soit par elle-même, soit par tout tiers qu'elle entend se substituer, l'Adhérent s'engage à fournir à cet effet tous les documents en sa possession (bons de livraison, correspondance échangée avec le client, etc...), ainsi que des pouvoirs spéciaux si besoin est.

La S.F.F. a tous pouvoirs pour accorder ou refuser les reports, prorogations, renouvellements ou arrangements sollicités par les clients de son Adhérent, que les crédits soient ou non approuvés.

Les frais engagés à l'occasion des recouvrements sont avancés par la S.F.F. Ils seront supportés par elle lorsqu'ils portent sur des créances approuvées. Pour des créances partiellement approuvées, il y a lieu de procéder à une ventilation desdits frais, au prorata des engagements respectifs.

Article 9. — Rémunération de la S.F.F.

L'Adhérent s'engage :

1°) à rémunérer la S.F.F. de la façon suivante :

- a) **commission générale de factoring** pour l'encaissement et le recouvrement des créances, la garantie de paiement des créances approuvées, ainsi que pour la tenue des comptes, moyennant une commission prévue aux Conditions Particulières, article 15, § III, basée sur la totalité des factures (toutes taxes et frais compris), des avoirs et notes de crédit ;
- b) **commission spéciale** — en outre et pour les paiements effectués avant la date déterminée par l'article 4, moyennant une commission spéciale dont le taux est fixé aux Conditions Particulières, article 15, § IV, basée sur le montant desdits paiements et appliquée à la durée plus deux jours de valeur comprise entre la date où le paiement intervient effectivement et celle fixée à l'article 4 ;

2°) à payer en sus des rémunérations dues à la S.F.F. tous droits fiscaux ou autres y relatifs existant ou venant à être créés en cours de contrat.

Article 10. — Avances sur créances non approuvées

Lorsque l'Adhérent en fait la demande, la S.F.F., si elle est d'accord, peut également, moyennant paiement de la rémunération prévue à l'article 9 ci-dessus, consentir des avances sur les créances non approuvées en totalité ou en partie.

Le montant desdites avances doit en tout état de cause, être remboursé par l'Adhérent à la S.F.F. le jour de l'échéance des créances auxquelles il se rapporte, l'Adhérent s'engageant, entre autre, à restituer immédiatement à la S.F.F. les paiements effectués directement entre ses mains par ses clients.

Néanmoins, si la créance est régulièrement payée à son échéance par le client de l'Adhérent entre les mains de la S.F.F., celle-ci impute ce versement sur la dette de l'Adhérent.

Article 11. — Convention d'indivisibilité et de compensation

L'Adhérent et la S.F.F. conviennent expressément que toutes les créances et les dettes réciproques de l'un et de l'autre trouvent leur cause dans le présent contrat sont connexes et indivisibles de telle sorte qu'elles se servent mutuellement de garantie et se compensent entre elles, alors même que les conditions requises par la loi pour la compensation légale ne sont pas réunies.

Article 12. — Droit de contrôle

L'Adhérent reconnaît à la S.F.F. ou à tout tiers désigné par elle, le droit d'avoir de sa part communication de tous documents relatifs aux opérations soumises au présent contrat, d'obtenir des copies certifiées conformes, généralement de contrôler la sincérité et l'exactitude des pièces fournies, ainsi que le respect de ses obligations et d'exercer toutes vérifications utiles à cet effet.

L'Adhérent s'engage à faciliter à la S.F.F. l'exercice de ce droit.

Article 13. — Durée du contrat

Le présent contrat est conclu sans limitation de durée.

Il peut être résilié à tout moment par chacune des parties moyennant un préavis d'un mois adressé par l'une des parties à l'autre sous forme de lettre recommandée avec accusé de réception.

Toutefois, en cas de faillite, de règlement judiciaire, d'arrangement amiable, de dissolution, de liquidation ou de cessation d'activité de l'Adhérent, la S.F.F. peut résilier à tout moment et sans préavis le présent contrat.

Article 14. — Attribution de compétence

Toutes contestations pouvant dériver du présent contrat seront, de convention expresse, soumises à la compétence du Tribunal de Commerce de la Seine.

II. — CONDITIONS PARTICULIERES**Article 15****§ I — Marchandises prévues au contrat**

.....

§ II — Pays auxquels le contrat s'applique

.....

§ III — Commission générale de Factoring (article 9 - a)

.....

§ IV — Commission spéciale (article 9 - b)

Taux.....

§ V — Les approbations visées à l'article 3 seront données par la S.F.F. selon les catégories suivantes correspondant à un maximum de livraison de :

.....

§ VI — Durée moyenne des crédits (article 4)

a) durée prévue

b) périodicité des révisions

§ VII — Durée maximum de chaque crédit**§ VIII — Encours maximum des paiements de la S.F.F. devant intervenir avant la date prévue à l'article 4**

Francs

Fait à

Le

L'Adhérent :

La S.F.F. :

7. ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE UNA SOCIEDAD DE FACTORING.

7.1. ESTATUTO DEL FACTOR.

7.2. OBJETIVOS DEL FACTOR.

7.2.1. RIESGOS TECNICOS.

7.2.2. RIESGOS COMERCIALES.

7.2.3. RIESGOS ECONOMICOS.

7.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL.

7.3.1. ORGANIGRAMA.

7.3.2. DEPARTAMENTO COMERCIAL.

7.3.2.1. SERVICIO DE PROMOCION.

7.3.2.2. SERVICIO DE PROSPECCION.

7.3.2.3. SERVICIO DE INVESTIGACION.

7.3.2.4. CONCLUSION DE CONTRATOS.

7.3.2.5. CALCULO DE INTERESES Y CO MISIONES.

7.3.2.6. RELACIONES COMERCIALES.

7.3.2.7. RELACIONES CON BANCOS Y - OTROS FACTORES.

7.3.3. DEPARTAMENTO DE RIESGOS.

7.3.3.1. RECOPIACION DE INFORMES.

7.3.3.2. AUTORIZACION DE RIESGOS Y
APROBACION DE CREDITOS.

7.3.3.3. FICHERO DE DEUDORES.

7.3.4. DEPARTAMENTO DE GESTION DE CREDI--
TOS.

7.3.4.1. VERIFICACION DE FACTURAS.

7.3.4.2. LIQUIDACION DE REMESAS.

7.3.4.3. GESTION DE COBRO.

7.3.5. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD.

7.3.5.1. SERVICIO DE EXTRACTOS PE-
RIODICOS.

7.3.6. DEPARTAMENTO JURIDICO.

7.3.6.1. REDACCION DEL CONTRATO -
TIPO.

7.3.6.2. COBRO DE CREDITOS LITIGIO
SOS.

7.3.6.3. OTRAS FUNCIONES.

7. ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE UNA SOCIEDAD DE FACTORING.

7.1. ESTATUTO DEL FACTOR.

Las primeras sociedades de factoring francesas quedaron cometidas al control de la banca, a través de su regulación por el Consejo Nacional de Crédito. Pero si bien las leyes de 13 y 14 de junio de 1941 englobaban dentro de las consideración de bancos a todas las empresas o establecimientos cuya profesión habitual consista en recibir fondos para emplearlos en operaciones de descuento, crédito o financiación, no podemos sin embargo considerar que los factores estuvieran sometidos al estatuto bancario, ya que funcionaban -- con fondos propios. Más bien hay que verlos bajo el prisma de un estatuto financiero, que les permitía adoptar la forma de sociedades. (De hecho, todos ellos adoptan la personalidad jurídica de S.A.) lo cual no era óbice para su obligación de someter a los organismos de control su situación financiera, dos veces al año.

El vigente ordenamiento jurídico italiano no permite considerar como empresas de crédito -- pues la Ley de 7 de marzo de 1938 las definen como "empresas que recaudan el ahorro entre el público y ejercen el crédito". El factor opera con medios financieros propios o con créditos obtenidos en bancos o por emisión de obligaciones por todo ello su consideración legal es, por el momento, - incierta.

En Estados Unidos, en cambio, las empresas factoring constituyen empresas financieras -- "Finance Company" agrupadas en organismos financieros como la "National Commercial Finance Conference suc" o la "Association of commercial Finance Companies of New York" y generalmente se constituyen como secciones especializadas de grandes bancos que vienen a cubrir las insuficiencias del sistema bancario en relación con el descuento comercial.

En España las sociedades de factoring no poseen un estatuto determinado, hasta el punto de

que, en la actualidad, la concrección de tal objetivo ocupa buena parte de su esfuerzo conjunto.

Podría considerarse como una empresa financiera pero estas empresas no se encuentran recogidas en nuestro ordenamiento y únicamente podemos acudir a las disposiciones contenidas en la Ley de Usura y a las contenidas en el Código de Comercio en sus artículos 175 y siguientes referentes a las reglas especiales de las compañías de crédito que atribuye a estas compañías, que quedan sin definir, una serie de operaciones activas que hoy son efectuadas por la banca.

El crédito y la banca se encuentra regulado el Decreto Ley de 14 de abril de 1962 sobre bases de ordenación bancaria cuyos antecedentes se encuentran en un Decreto de 19 de marzo de 1874 y las Leyes de ordenación bancaria de 1921 y 1946.

Estimamos que las empresas de factoring deben definirse como una empresa de servicios que responde a una necesidad económica sui generis en

línea con el proceso actual de especialización por sectores de actividad dentro de la empresa, entre los que se integra la prestación de servicios financieros pero que contiene también los servicios típicos de una agencia de informes, de una asesoría administrativa y jurídica o de una sociedad - de seguros.

7.2. OBJETIVOS DEL FACTOR.

Los objetivos del factor -más que de objetivos podríamos hablar de finalidades- no se diferencian grandemente de los que impulsan la actividad de cualquier empresa industrial o comercial. Se trata aquí, como en ellas, de maximizar el beneficio, tanto a corto como a largo plazo. Para conseguirlo el factor tratará de buscar la estructura óptima de la empresa, problema que como señala la BIANCHI es un problema de mínimos dimensionales íntimamente ligado a la ordenación interna, - la estructura legal, las modalidades económicas - de realización del fin social, las formas de obtención de los medios necesarios para desarrollar su gestión, etc. El desarrollo posterior del factor se halla fuertemente condicionado por las -- fuerzas que dirigen el proceso productivo... La empresa factoring opera en concomitancia de dos elementos: el volumen y fraccionamiento de los riesgos y la financiación de los créditos cuya variabilidad nunca puede programarse perfectamente (1).

(1) "Il Factoring e i Problemi Gestionali che -
../..

Los riesgos que el factor asume pueden - dividirse,atendiendo a la posibilidad de influencia sobre ellos, del siguiente modo:

7.2.1. RIESGOS TECNICOS.

Susceptibles de ser mitigados (o eliminados) por un buen conocimiento del tema. De este-tipo son los riesgos subordinados a la calidad - de los compradores o los vendedores. La contem--plación de este tipo de riesgos,nos permite ya - comprender la importancia que para el factor en-cierra el tema de los informes, que más adelante estudiaremos.

Hay otros riesgos técnicos, como los que conciernen a la actividad en sí del factor -los que dependen de la mejor o peor utilización que-haga de los medios a su alcance-. Y en este sen-tido, uno de los más dignos de tener en cuenta,es

comporta". Giappichelli Ed. Turin 1970, pág. 100.

precisamente el que va a constituir, en parte, el tema de este capítulo: La organización interna - de la sociedad. Sin olvidar por supuesto, los que determinan factores tales como la elección de -- sistema, métodos, medios y -naturalmente- de las personas que han de desempeñar las distintas funciones que integran la actividad del factoring.

Naturalmente, hay riesgos técnicos que - no pueden ser totalmente controlados. Tal sucede con uno de los que justifican la esencia en sí de la actividad de factoring: La garantía de buen - fin. Ciertamente, el factor cuenta siempre con - el recurso de contratar un seguro de crédito. Pero, aún dejando al margen la consideración del - coste de esta operación, la garantía es sólo parcial y no entra en juego sino una vez demostrada la definitiva insolvencia del deudor.

7.2.2. RIESGOS COMERCIALES.

Junto a los riesgos técnicos que acaba-- mos de ver, existen los comerciales, que están -

en función de una adecuación más o menos afortunada entre el factor y su mercado.

La cuestión se plantea, en primer lugar, - por los precios de venta, que en este caso están constituidos por las comisiones e intereses que el factor percibe de sus cliente. Una empresa -- puede, estando idóneamente estructurada, tener - falta de rentabilidad por no estar sus precios - de venta adaptados al mercado. Si este fenómeno puede darse en esferas en las que el control de precios presenta notables dificultades, hemos de reconocer sin embargo, que no es este precisamente el caso del factoring.

7.2.3. RIESGOS ECONOMICOS.

Si suponemos controlados y dominados los riesgos técnicos, los comerciales y los factores de productividad, todavía queda para el factor - una búsqueda: la del crecimiento de su empresa.- Tal búsqueda, puede hacerla el factor por dos -- vías simultáneamente: por la de la concurrencia, y por expansión de su mercado potencial. Buscará

tanto el desarrollo de su nivel de actividad, como el de su cifra de negocios y de su situación en el mercado.

A este crecimiento interno contribuyen, - sobre todo, las actuaciones de tipo comercial.

El factor intenta maximizar sus resultados que se encuentran en relación directa con el volumen de facturas tratadas. El factor por ello procurará establecer límites amplios y flexibles a la hora de fijar los criterios de aprobación - de nuevas operaciones.

Todo esto representa un elemento de in--certidumbre pues una línea de riesgos excesiva - podría poner en peligro el equilibrio dinámico - de la gestión.

Para eliminar en lo posible la incerti--dumbre y medir el riesgo que asume al adquirir -- los créditos, el factor establece un sistema de - información y unos criterios objetivos de selec-

ción de facturas.

El grado de riesgo está en relación directa con la capacidad de las empresas para hacer frente a sus compromisos de pago, situación de liquidez y situación patrimonial entre otros factores. Estos datos encuentran su dificultad más evidente en la heterogeneidad y falta de veracidad de las fuentes por insatisfactorio cumplimiento de las normas legales en la confección de los balances y la ausencia de una normalización contable.

El factor tratará de minimizar las posibilidades de riesgo para lo cual puede dirigir su actividad como exponemos a continuación:

1.- Fraccionar los riesgos operando con el mayor número posible de compradores, sin olvidar que un aumento de clientela implica un aumento en los costes.

Puede suceder que diferentes clientes que

operan con un solo factor requieran la autorización de créditos contra un único comprador. Se produce así una acumulación de los riesgos, especialmente cuando el factor ofrece servicios a varios clientes que actúan en un mismo sector productivo; en este caso el factor deberá decidir si garantiza todo el crédito del primer cliente que solicitó la autorización o bien si se reserva un cierto margen de maniobra aprobando solo una parte de los créditos con garantía total para satisfacer a todos los clientes (2).

2.- Fijar un límite al importe de las -- facturas tratadas. Lo que implica no tratar a -- proveedores con mucha facturación pero cuyo nominal de las facturas es de poca entidad para evitar que los gastos de gestión de las facturas --

(2) CANNATA Giuseppe, "Factoring: Un nuovo ausilio per la gestione delle medie e piccole imprese. Rev. Bancaria, junio 1969, pág. 718.- SUSFFELD "Le factoring" Presses Universitaires de France, Paris 1968, pág. 31.

absorban la comisión del factor o hagan antieconómica su utilización.

3.- Aumentar al máximo el número de clientes sólidos y con unos compradores potenciales estables y solventes.

El servicio especializado que presta el factor es fuente de experiencia y banco de datos que permiten una visión muy rápida y amplia del mercado, a menudo el factor se habrá relacionado con el comprador y conocerá la rapidez de rotación de sus saldos deudores y la evolución de la estructura del sector en que opera. Asimismo es posible prever las consecuencias que un proceso inflacionario puede originar en los riesgos como consecuencia de la pérdida de valor adquisitivo de la moneda.

7.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL.

7.3.1. ORGANIGRAMA.

El estudio de las funciones de una sociedad de factoring nos permite la enumeración y definición de una serie de departamentos y servi--cios de incuestionable necesidad. Junto a ellos --coexisten otros no ya tan imprescindibles pero --convenientes en algunos casos, siempre en fun--ción de las dimensiones y del volúmen de negocio de la sociedad (3).

El esquema seguido por los tratadistas --

-
- (3) A este respecto son interesantes las conclusiones de GERBIER "El organigrama funcional--hace resaltar las funciones a cumplir sin --prejuizar la importancia del órgano que de--sempeña cada una de ellas. Esta importancia --depende evidentemente de la importancia de --la empresa. En una empresa de pequeña dimen--sión una misma persona cumple varias funcio--

.../...

es diferente, algunos, como el estudio de la Cámara Nacional de Consejeros Franceses y BIANCHI, -- prefieren partir del esquema real que representa un organigrama de una moderna sociedad americana y deducir de él los principales departamentos y las funciones que éstos cumplen en una sociedad de factoring.

REVERS hace depender de la dirección las funciones financiera y comercial para asegurar -- con ello una "Cellule de Direction" que asegure:

- Su propia dirección financiera.
- La prospección de los nuevos adheridos.
- La encuesta previa.

nes otras veces, una dirección o un departamento, muy dotado, será necesario para cumplir una sola función. "Le factoring". Dunod 1970, pág. 97.

- La Gestión de los contratos (4).

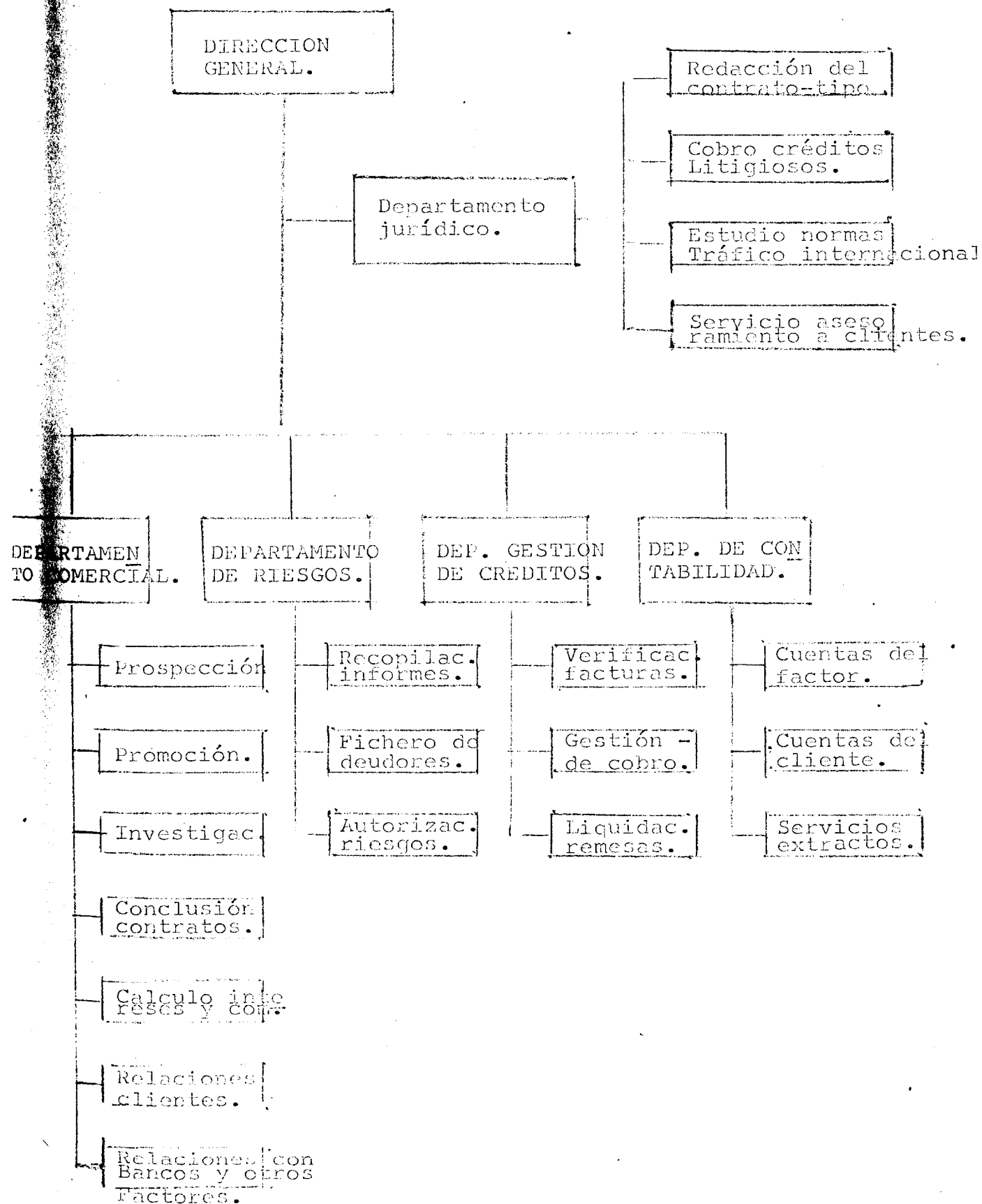
Diferente al proceso seguido por los autores citados, es el que conduce a GERBIER a la configuración de su organigrama. En lugar de partir, como origen, de una estructuración de departamentos, a los que posteriormente se asignen cometidos propios, comienza por realizar un estudio de las funciones que el factor precisa desarrollar y las agrupa luego en secciones o departamentos que engloban las funciones comunes (5).

Nosotros hemos elaborado un organigrama tratando de ajustarnos y como señalábamos anteriormente, a las funciones que cumplen los factores en España y que responde a la clásica concepción del Old Line Factoring.

(4) REVERS M., "Le factoring une nouvelle methode de de credit?". DUNOD ECONOMIE. Paris 1969, pág. 13.

(5) Op. cit., DUNOD 1970, pág. 96 y siguientes.

El esquema gráfico representativo de la configuración que nosotros damos a la sociedad de factoring, respondería al siguiente organigrama.



Vamos a estudiar estos Departamentos y -
Servicios deteniéndonos en la consideración de -
las funciones y cometidos que a cada uno de ellos
le son asignados.

7.3.2. DEPARTAMENTO COMERCIAL.

De los autores que hemos mencionado solamente GERBIER incluye este departamento en su organigrama. Tanto BIANCHI como REVERS, omiten su existencia, repartiendo las funciones de carácter comercial en otros departamentos. Sin embargo, - nos parece fundamental el darle autonomía propia agrupando dentro de él las funciones que más adelante especificamos.

El Departamento Comercial responde a la incuestionable necesidad que tiene el factor de conseguir una clientela sólida, sobre todo, en la fase inicial o de puesta en marcha del fac--tor, y de mantener posteriormente con ella una serie de relaciones que sostengan vivo el con--tacto entre factor y cliente.

Sobre esta base las funciones de este departamento, podrían resumirse así:

7.3.2.1. PROMOCION.

Como toda empresa que vende su producto,

el factor ha de comenzar por dar a conocer los - servicios que ofrece. Es esta una tarea genuinamente comercial de indudable competencia del Departamento que nos ocupa.

Los medios de que el Departamento Comercial puede valerse a este propósito, y las vías a seguir para el logro de una eficacia promocional, son tan diversos como se quiera.

Junto a los medios publicitarios clásicos, (inserciones de anuncios en revistas especializadas o técnicas; edición de folletos, panfletos, fascículos de divulgación, etc...) existe el sistema de envío de cartas personalizadas, la vía de entrevistas concertadas previamente, charlas o conferencias en reuniones o certámenes empresariales, y todos los procedimientos que puedan representar un medio de dar a conocer los atractivos de una serie de servicios a quien más puede precisarlos.

El empleo de una red comercial de visita

dores o vendedores es también válido, si bien -- conviene no olvidar las limitaciones derivadas - de la alta especialización del producto que quiere venderse, y del desconocimiento que puede darse acerca de un producto que, en muchos casos, - resulta nuevo en el mercado.

7.3.2.2. PROSPECCION.

El factor necesita poseer conocimiento - acerca de aquellos sectores del mundo empresa- - rial que, no sólo por sus características generales, sino por las especiales condiciones de la - coyuntura económica, pudieran incidir en la actividad del factoring y que giran sobre dos condiciones fundamentales: plazo y naturaleza del producto.

A este respecto, tienen notable validez como características generales, las que indica - BERMUDEZ al decir: "Es de utilidad el factoring a aquellas empresas que venden productos de consumo no perecederos, con carácter regular y pe--

riódico, en unidades relativamente pequeñas, a -
corto plazo, y a una diversificada clientela" -
(6).

Esta enumeración de condiciones genera--
les, con ser muy completa y definitoria, no es -
exhaustiva: Deja al margen el amplio sector cons--
tituido por empresas productoras de servicios, -
firmas que trabajan en régimen de subcontrata- -
ción a otras de mayor envergadura dentro de un -
mismo ramo industrial, etc. Es conveniente no --
perder de vista el horizontes que a las socieda--
des de factoring abre el conjunto de actividades
integradas en este sector (7).

(6) "El Factoring". Capítulo del libro Nuevas --
Fórmulas de Financiación, Asociación para el
Progreso de la Dirección. Madrid, marzo 1972
pág. 38.

(7) Señala STUICK COLLADO que de las veintitres
grandes agrupaciones que el Ministerio de In--
dustria realiza para el estudio y participa--
ción de cada una de ellas dentro de la venta
total industrial el factoring puede en prin--

¿Qué criterios de selección debe utilizar como base el Departamento Comercial del factor, al iniciar la labor de captación de cliente la?.

De nuevo BERMUDEZ señala aquellos puntos en que el factor debe centrar su observación al seleccionar el mercado potencial para su negocio. Enumera los siguientes:

- Solvencia y moralidad, atendiendo no - tanto a la estructura y liquidez del - balance, como al hecho de que el historial no muestre incidentes anómalos o desequilibrios notables.
- Aceptación de que el producto goza en - el mercado.

cipio tener intervención en catorce sectores, que en el año 1966 representaron aproximadamente el 57% de la renta industrial de España. "El Factoring". Alta Dirección, marzo - abril 1967, pág. 38. Destaca la industria -- textil, plásticos, piel, juguetes, deporte, - muebles, conservas y pequeña herramienta entre otros.

- Dinamismo del cuadro directivo.
- Tendencia a la expansión que presente la empresa, con los consiguientes ingresos crecientes originados por sus mayores facturaciones.
- Naturaleza de las ventas. En este sentido, ofrecen gran atractivo para el factor aquellas empresas que venden a sus compradores -o a gran parte de ellos- en Régimen de Reposición. Y naturalmente, aquellas en que las ventas se efectúan con un amplio margen comercial (8).

Evidentemente, muchas de estas características no pueden ser conocidas "a priori" por el factor, sino que se apreciarán tras diversos estudios y análisis a los que el Departamento Comercial debe someter a los clientes potenciales proyectados. Esta es la razón de ser de la función - que a continuación estudiamos:

7.3.2.3. INVESTIGACION.

Tras haber interesado al posible cliente

(8) Op. cit. pág. 38.

en sus servicios, el factor necesita conocer las características de la empresa, de modo que llegue a un convencimiento de que es interesante como cliente, por reunir las condiciones de que hemos hablado en el epígrafe anterior. Por ello, solicita al presunto cliente una serie de datos, en los que fundamentará una primera cotización orientativa. Si el cliente accede a facilitárselos, el paso siguiente será realizar un análisis de su situación económica. Este análisis será especialmente detallado en lo que se refiere a su contabilidad de ventas, ya que este es un importante elemento de juicio con vistas a la clasificación de los compradores.

Esta investigación sirve al factor para:

- Evitar el modificar las condiciones de de venta del cliente y sus relaciones con los compradores.
- Determinar si para el cliente va a resultar ventajosa y rentable la colaboración del factoring.
- Asegurarse de que la situación económica

ca del cliente es tal que no se deriven de ella consecuencias irreparables para el factor.

- Elaboración de estadísticas económicas y elementos de estudio de mercados interior o de exportación.

La información puede serle facilitada por agencias especializadas, los bancos y hasta su propio cliente. La información de las agencias especializadas es poco detallada y en muchas ocasiones insuficiente.

Es preferible que el factor monte su propio sistema de información, en el que los datos proporcionados por su cliente, o los compradores de éste, en relación al balance, volúmen de negocios y en general todos los datos sobre la situación y solvencia de los compradores, adquieren un importante papel. El comprador puede negarse a facilitar esta información pero en este caso el factor puede reducir al máximo sus aprobaciones con este comprador e incluso llegar a la anulación completa.

Dentro de esta información se incluye un detallado estudio del sector económico en que -- opera y de la dinámica de las empresas del sec-- tor en relación con el número de empresas, facturación anual y variabilidad de las dimensiones -- estructurales. Como señala PETIX el ideal para el factor sería poder disponer de datos suficientes para poder confeccionar tablas de frecuencias de pérdidas con el fin de establecer una medida del riesgo asumido y determinar la proporción en que los acontecimientos catastróficos se distribuyen sobre el total de los créditos (9).

En todo caso el factor puede establecer criterios objetivos para la medición del riesgo y la determinación de los importes máximos del -- crédito que pueden ser otorgados a cada deudor.

7.3.2.4. CONCLUSION DE CONTRATOS.

Una vez estudiadas por ambas partes (fac

(9) PETIX Leonardo S. "Aspetti tecnici del fac-- toring". Pastena ed. Roma 1969, pág 69 y sig.

tor y posible cliente) las características y condiciones mutuas y las circunstancias que van a regir la relación de factoring, es llegado el momento de la firma del contrato.

El contrato contiene -junto a las cláusulas comunes y generales- un articulado de condiciones particulares en las que el factor y el --cliente, de común acuerdo, especifican las pautas concretas en vigor para sus relaciones.

Serán objeto de estas condiciones particulares el tipo de comisión a percibir por el --factor, el interés aplicable a la financiación --cuando la haya- el porcentaje que, sobre el importe de las facturas, va a suponer la retención, la reducción que el cliente debe dar a la fórmula de cesión consignada en las facturas que emite...

Todos ellos son extremos para cuya determinación, el factor ha necesitado llevar a cabo un profundo estudio sobre las cuentas del clien-

te. Estudio que en el epígrafe anterior recogiamos con el nombre de Investigación.

Dado que este estudio es competencia del Departamento Comercial y que es este mismo departamento -como acabamos de ver- quien va a conducir al cliente, nos parece obvio que la fijación de comisiones e intereses es también misión suya. Por ello, no obstante la opinión de GERBIER, que incluye esta función entre las que atañen al Departamento de cobro, preferimos situarla entre - las propias del Departamento Comerical, y en consecuencia, la estudiamos a continuación.

7.3.2.5. CALCULO DE INTERESES Y - COMISIONES.

La remuneración del factor por sus servicios se traduce en una comisión que se aplica como porcentaje sobre el importe de las facturas - cedidas por el cliente.

No puede a priori darse la cuantía con--

creta de tal porcentaje, ya que es función de una serie de elementos diversos. Estará condicionado por la calidad de los compradores, frecuencia con que el cliente factura a cada uno de ellos, importe medio de tales facturas, periodo medio de vencimiento, área geográfica en que los compradores se reparten, ... Son factores todos ellos que repercuten en el coste de los servicios que el factor ofrece al cliente y que influyen, por tanto, de manera decisiva en la cuantía de la comisión de factoring (10).

Esta puede oscilar entre límites muy amplios, que varían notablemente de unos a otros países. Así, en Francia se mueve entre un 0,75 y un 3%; en Bélgica, entre el 1 y el 2,5%; en Alemania, entre el 0,4 y el 1,2%; en Estados Unidos -- los límites son de 0,75 y 2%; los factores ingleses aplican del 0,75 al 2,5% y en España, suele estar comprendido entre el 1 y el 2%.

(10) Cfr. supra pág.374.

Junto a esta comisión, que corresponde a los servicios puramente administrativos del factoring, hay que considerar también el interés -- que se aplica en caso de que se requiera financiación. Naturalmente, aquí ya no se trata de calcular un porcentaje sobre el importe de las facturas, sino que el interés será anual, y aplicado al tiempo de vencimiento de los créditos. Dado que en cada remesa de facturas cedidas por el cliente al factor habrá muchos y muy diversos -- vencimientos, el interés tendrá que aplicarse sobre un vencimiento medio calculado entre los de todas las facturas que integran el crédito cedido. También aquí el tipo de interés de unos a -- otros países difiere: Mientras que en Estados -- Unidos se aplica generalmente un 8,4%, en Fran--cia oscila entre el 6,5 y el 8% para el factoring interior, y se establece en un 4,25% para el factoring de exportación. En Inglaterra y en España el interés se calcula bándose en el tipo marcado respectivamente por el Banco de Inglaterra y el de España. En el primer caso, se incrementa el tipo oficial en un 2%; en España, podemos establecer que el tipo de interés por la financiación, es 2,5% superior al tipo oficial.

7.3.2.6. RELACIONES CON EL CLIENTE.

Con la firma del contrato no concluye la intervención del Departamento Comercial. Si bien a partir de ese momento, el cliente ha entrado ya en contacto con el Departamento de Riesgos, el Comercial sigue teniendo la misión de actuar como nexo entre el factor y cliente para todo tipo de relaciones que no sean las puramente operativas.-- El Departamento Comercial será el que estudie, a petición del cliente, la posibilidad de modificaciones en las condiciones estipuladas en el contrato, y el que, en general, esté siempre a su disposición para llevar a la Dirección cualquier clase de reclamaciones, consultas o sugerencias de todo tipo.

7.3.2.7. RELACIONES CON BANCOS Y OTROS FACTORES.

Como último cometido del Departamento Comercial, señalaremos este de encauzar todos los contactos y negociaciones que el factor mantenga-

con los bancos con los que opera, y con otras sociedades de factoring a las que se halla ligado - por sus operaciones.

7.3.3. DEPARTAMENTO DE RIESGOS.

Atribuimos al Departamento de Riesgos las tres funciones siguientes:

7.3.3.1. RECOPILACION DE INFORMES.

Es una tarea que comprende tanto la valoración de los informes comerciales obtenidos -- acerca del cliente y de cada uno de sus compradores, como la vigilancia constante de las relaciones entre ellos.

El papel a desempeñar en este aspecto -- por el Departamento de Riesgos, es el de centralizar todos los informes, y constituir con ellos un fichero o archivo que permita no sólo la consulta, sino la inclusión de nuevos datos y de todos aquellos fenómenos que se produzcan y que -- puedan afectar a la marcha de cliente y compradores, aconsejando una nueva postura por parte del factor.

El factor no puede, por tanto, descuidar

nunca el continuo conocimiento de los términos en que las transacciones comerciales entre el cliente y sus compradores están llevándose a cabo. La investigación de estos extremos requiere la existencia de dos elementos fundamentales:

- El compromiso por parte del cliente -que normalmente figurará como una de las cláusulas del contrato- de comunicar al factor cualquier alteración en los pactos de venta o en las formas de pago -- convenidas con sus compradores, inmediatamente a que se produzca.
- Un fichero de informes comerciales, continuamente puesto al día, que refleje -- todas las incidencias y variaciones que puedan producirse en la marcha tanto -- del cliente como de sus deudores.

Es muy conveniente que el archivo de informes esté configurado de tal modo que permita -- en todo momento conocer a qué cliente (o clientes) corresponde cada comprador, y que facilite -- la inclusión de nuevos compradores para cada clienu

te, siempre que surjan (11).

7.3.3.2. AUTORIZACION DE RIESGOS Y APROBACION DE CREDITOS.

La aprobación de los créditos puede hacerse siguiendo diferentes pautas:

- Puede someterse a aprobación cada una --
de las operaciones que al cliente le --
proponen sus compradores. Pero es evi--
dente que este procedimiento, aparte de
resultar muy engorroso y suponer una --
enorme cantidad de trabajo y pérdidas --
de tiempo -en caso de clientes con una
gran frecuencia de facturación-, no cua
dra con uno de los principios fundamen--
tales del factoring: el Principio de --
Globalidad. En efecto: si basamos la --

(11) Un buen sistema para lograr estas dos finali
dades, sería que los números asignados a ca
da comprador y a cada cliente (de acuerdo --
con los dígitos de ordenador) estuvieran en
una relación semejante a la siguiente: Toman
do, por ejemplo, al cliente número 27, los -
números de sus compradores serían el 27001,-
27002, etc. ...

esencia del factoring en una situación -- ideal, según la cual el cliente cede -- sistemáticamente al factor la totalidad de sus créditos, parece un poco absurdo el tener que supeditar continuamente la mecánica operativa, a la aprobación de operaciones individuales. Esto no excluye la posibilidad de que en ocasiones -- muy concretas, se someta a la aprobación del factor una determinada operación -- que exceda del riesgo establecido.

- Puede también señalarse un riesgo global para el cliente, marcándole un "techo" que no podrá ser excedido por la suma de riesgos de sus compradores.
- Por último, existe la modalidad que resulta más frecuente: A la vista de las previsiones de venta que el cliente presenta al factor para todos y cada uno de sus compradores, éste marca un riesgo para cada uno de ellos; los clasifica, atendiendo no sólo a estas previsiones, sino a los informes con que cuenta acerca de ellos, a la modalidad de pago que con el cliente tienen pactada, a la experiencia comercial que se desprende del historial de sus transacciones con el cliente, etc...

Sea cualquiera de estos tres el método -- adoptado para la asignación de riesgos, el fac-- tor se reserva siempre la facultad de modificar los importes aprobados --e incluso la de revocar su aprobación, referida a uno o varios comprado-- res determinados-- siempre que la mercancía no -- haya sido aún enviada (12).

7.3.3.3. FICHERO DE DEUDORES.

Es aconsejable que el Departamento de -- Créditos lleve un fichero de deudores, de tal mo

(12) BIANCHI señala como frecuente en la prácti-- ca del factoring, la estipulación entre fac-- tor y cliente, de un acuerdo de "revolving", mediante el cual, el cliente puede facturar a sus compradores hasta un importe determi-- nado, pero teniendo que esperar el cobro de pérdidas anteriores, antes de extender las-- facturas correspondientes a nuevas transac-- ciones . Creemos que el cliente no tiene ne-- cesidad de llevar la contabilidad de ventas
../..

Esta función del Departamento de Crédi--
tos está en íntima conexión con el servicio de -
extractos que el Departamento contable remite a-
los clientes, al que ya nos hemos referido, y --
que en su lugar estudiaremos más detenidamente.

7.3.4. DEPARTAMENTO DE GESTION DE CREDITOS.

Es el Departamento al que se encomiendan las funciones de Verificación de Facturas, Liquidación de Remesas y Gestión de Cobro. Como ya hemos mencionado, algunos tratadistas atribuyen -- además a este Departamento la tarea de calcular las comisiones e intereses que constituyen la remuneración del factor. Pero ya hemos expuesto -- también las razones que nos impulsan a considerar este servicio como más propio del Departamento Comercial, y allí lo hemos estudiado en su momento.

Ciertamente, la sencillez de estas funciones --sobre todo, en el caso de sociedades de pequeño volumen o con una clientela reducida-- podría permitir que fueran absorbidas por el Departamento de Créditos, eliminando así la necesidad de un Departamento de Cobros. Sin embargo, para una empresa de factoring de mayores dimensiones, o con un número de clientes, de cierta amplitud,

tiene razón de ser la existencia de un específico Servicio de Cobros autónomo, cuya misión esté en el desempeño de las tareas a que nos referimos.

Nos detendremos por tanto brevemente en cada una de las tres funciones señaladas, ya que su simplicidad no constituye materia para más larga consideración.

7.3.4.1. VERIFICACION DE FACTURAS.

Responde a la necesidad que el factor tiene de comprobar que las facturas giradas por el cliente a cargo de sus compradores, responden:

- A una efectiva transacción, de acuerdo con un contrato o un pedido, estipulado entre cliente y comprador.
- A las condiciones (cantidad y plazo) estipuladas en dicho contrato o pedido.

Para ello, el factor suele exigir que junto con la factura representativa del crédito cedi

do, el cliente le haga llegar una copia del pedido que le ha dado origen (o bien -cuando exista- el contrato que ha originado una relación permanente entre ellos, si no es necesaria la existencia de un pedido unitario para cada transacción).

La verificación comprende, por tanto, el examen de todos los extremos relativos al importe, forma de pago, fecha de vencimiento, medio de envío, etc...

Aparte de esta verificación en cuanto a las condiciones de facturación, se puede también configurar como misión propia del Departamento de Cobro, -si bien es una consecuencia lógica de su labor- el envío de las facturas comprobadas al Departamento de Contabilidad, con objeto de que éste efectue las correspondientes anotaciones.

7.3.4.2. LIQUIDACION DE REMESAS.

Una vez verificados los extremos señalados en el anterior epígrafe, así como que el com

prador había sido aprobado previamente por el Departamento de Créditos, y que el importe no rebasa el límite señalado por él, el factor procede a realizar los cálculos pertinentes, deduciendo de la cuantía de la remesa cedida, los importes correspondientes a su comisión, y al porcentaje (normalmente, de un 10 a un 20%) que retiene, - en previsión de posibles incidencias comerciales o litigiosas. En el caso de que el cliente requiera financiación, habrá que tener en cuenta además, el importe correspondiente a los intereses aplicables por el descuento. En este supuesto, la liquidación resultante, será entregada al cliente, en un plazo que puede oscilar entre las 48 y las 72 horas. El porcentaje que el factor - mantiene en concepto de retención, se reintegra al cliente, una vez que el crédito ha vencido -- sin incidencias ni obstáculos.

7.3.4.3. GESTION DE COBROS.

Comprende tanto el envío de facturas a - los compradores, como la llevanza de un control

de pagos. Ello incluye la emisión -cuando sea ne
cesario- de letras de cambio y requerimientos de
pago.

Hay dentro de esta función, un aspecto -
que no podemos dejar de tocar: el que suscita el
carácter internacional de la operación, cuando -
de factoring en exportación se trata. Sin perjui
cio de remitirnos al capítulo dedicado a este as
pecto, señalemos que en estos casos, es también
competencia del Departamento de Cobros, el perci
bir el pago, de los factores extranjeros a los -
que se han cedido créditos en su papel de corres
ponsales.

7.3.5. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD.

Como en los casos anteriores, podemos decir que la mayor o menor complejidad de este Departamento, está en función de las dimensiones de la sociedad de factoring, de su volúmen de facturación, y naturalmente, del número de sus clientes.

Prácticamente, las funciones implicadas en este Servicio, que son la teneduría de las cuentas de ventas de los clientes y la de la Contabilidad de la propia Sociedad, exigen una organización muy estudiada. En muchos casos, es aconsejable recurrir a métodos y medios apropiados: codificación de clientes y compradores, utilización de ordenadores, (a la que nos referimos en el capítulo 8) mecanización, etc...

CANNATA señala que el empleo de computadores supone un considerable atractivo para los clientes, que, al ser generalmente empresas de pequeña o mediana dimensión, no tienen los me-

dios económicos suficientes para instalar modernos centros contables.

Al margen de ello, hay que señalar que - la función contable que el Departamento lleva a cabo no es tan esencial en su aspecto de llevanza de las cuentas del propio factor, (que normalmente son muy sencillas) como en lo que se refiere a la contabilidad de los clientes. Y por esta razón esta es una de las prestaciones importantes que el factoring ofrece, uno de los servicios que produce. Es evidente, por ello, que la importancia de la teneduría de las cuentas de los clientes eclipsa a la de la contabilidad general del factor, e incluso a la de las cuentas abiertas - que en sus libros el factor mantiene con cada uno de los compradores.

El factor contabiliza las operaciones que le ha cedido el cliente, del mismo modo que éste venía haciéndolo, con el fin de llevar una vigilancia de los riesgos en curso, dejar constancia del historial de pagos de los compradores-elemen

to fundamental para la evaluación del riesgo- y -
facilitar periódicamente al cliente, datos sobre
el consumo que sus compradores efectúan.

La aplicación a esta labor del factor, de
nuevos medios de tratamiento de datos, le permite,
cada vez más, ofrecer a sus clientes una estadís-
tica elaborada en la que se reflejan datos tales
como el desglose de las ventas atendiendo a crite-
rios geográficos, por canales de distribución, o
por tipos de artículos.

Detalladas pues las tres funciones cuyo -
desempeño compete al Departamento Contable:

- Llevanza de la contabilidad general del
factor, y de sus cuentas abiertas con -
los deudores.
- Llevanza de la contabilidad de ventas -
de los clientes.
- Servicio de extractos periódicos.

Nos remitimos, para el estudio de las dos primeras, al enfoque más amplio que de este tema se hace en el capítulo 8, y nos referiremos brevemente a la tercera:

7.3.5.1. SERVICIO DE EXTRACTOS PERIODICOS.

En esta función -consecuencia de la segunda- se materializa la prestación de uno de los -- servicios administrativos que constituyen la esencia de la actividad de factoring, tal como antes hablábamos.

En el caso frecuente de que el factor emplee los servicios de ordenador, pueden ser los - mismos listados proporcionados por éste, los que él sirva (quincenal o mensualmente) a los clientes.

Si no es así, el propio Departamento de - Contabilidad habrá de confeccionar los extractos. Pero tanto en un caso como en el otro, los extre-

mos contenidos en la información, hacen normalmente referencia a los riesgos mantenidos por el factor con su cliente, los créditos vencidos durante el periodo, las bajas producidas, los impagados -
-en su caso- el riesgo en curso, etc...

7.3.6. DEPARTAMENTO JURIDICO.

Es necesario que la Sociedad de factoring cuente con un Departamento Jurídico. Sin embargo, tanto REVERS como BIANCHI, consideran sus funciones incluidas dentro de la actividad de un departamento de carácter "híbrido", al que denominan - Departamento de Servicios Anexos, y en el que también incluyen las funciones estadísticas, de estudios de mercado, correspondencia con banqueros y factores, relaciones con Agentes de Aduanas, etc...

A nuestro parecer, sin embargo, (y en este sentido se manifiesta también GERBIER) la serie de responsabilidades de tipo jurídico a que el -- factor debe hacer frente, es de una entidad suficiente como para justificar por sí misma la necesidad de una Departamento Jurídico autónomo, cuyas funciones son tan diversas como las siguientes:

7.3.6.1. REDACCION DEL CONTRATO TI- PO.

El contrato de factoring se establece nor

malmente en forma de un contrato-tipo, impreso, -
dividiéndose su cuerpo articulado en dos partes:
Un núcleo de cláusulas generales, y un apéndice
de condiciones particulares, estipuladas con --
arreglo a las características peculiares del - -
cliente y a lo pactado con el factor.

La precisión de las especificaciones de-
terminadas por las características del cliente,
de sus compradores y de su sistema de ventas y -
cobros, será -tal como hemos visto- fruto del es
tudio y las investigaciones que el Departamento
Comercial lleva a cabo. Pero la elaboración del-
cuerpo articulado que define claramente los dere
chos y obligaciones comunes e inalterables para
el factor y el comprador de cualquier tipo, es -
tarea que reclama la intervención de un órgano al
tamente especializado.

Como hemos señalado ya al hablar de la -
conclusión del Contrato como una de las funciones
del Departamento Comercial, la forma del documen-
to es libre. Su necesidad obedece a la exigencia

de que una disciplina espontánea y libremente -- consentida regule las relaciones, derechos y deberes entre ambas partes.

7.3.6.2. COBRO DE CREDITOS LITIGIOSOS.

Como ya hemos señalado, la cesión de los créditos al factor, por parte del cliente, elimina para este -en caso de impago- la necesidad de toda acción destinada a la recuperación del crédito. La empresa cliente puede, por tanto, prescindir en su organización de un servicio contencioso, reduciendo sensiblemente los costos de gestión. Si a ello unimos que la cesión efectuada -tiene la característica de ser "sin recurso" contra el cliente, la conclusión es clara: los perjuicios del impago afectan únicamente al factor, que es quien ha asumido el riesgo. O lo que es lo mismo: Esto significa para el factor, la obli

gación de enfrentarse con los casos en que se den incidencias en el pago. Sin embargo, tal como ya hemos visto, el factor tiene el compromiso (normalmente contractual) de agotar la vía amistosa antes de llegar al extremo de tomar medidas de tipo judicial.

Al margen de tal compromiso, es evidente que el factor tiene tanto interés en la buena marcha de los negocios de su cliente, como él mismo. Debido a ello, su conducta normal será la de consultar con el cliente qué es lo que ha de hacer frente al comprador insolvente o moroso, a fin de no proceder de forma diferente a aquella en que el propio cliente habría actuado.

Aun así, llegado el caso en que el factor se vea obligado a proceder contra un comprador, será lógicamente el Departamento Jurídico, el que se encargará de entablar la acción judicial correspondiente.

7.3.6.3. OTRAS FUNCIONES.

Además de los ya señalados, podemos indicar como cometidos propios del Departamento Jurídico, el estudio de la Normativa Mercantil Internacional, es decir, la investigación continua de las disposiciones legales (normas sobre exportaciones, tráfico de divisas, etc...) que de cualquier modo puedan afectar a las transacciones -- con el extranjero, por una parte. Por otra, el - poder ofrecer al cliente un servicio más: asesoramiento jurídico en cuanto a redacción de contratos, constitución de sociedades, etc...

8. ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS DEL FACTORING.

8.1. ASPECTOS CONTABLES.

8.1.1. CONTABILIDAD DEL CLIENTE.

8.1.1.1. GENERALIDADES.

8.1.1.2. ANOTACIONES CONTABLES.

8.1.2. CONTABILIDAD DEL FACTOR.

8.1.2.1. GENERALIDADES.

8.1.2.2. ANOTACIONES CONTABLES.

8.1.2.3. CONTABILIDAD POR ORDENADO

RES.

8.1.3. CONTABILIDAD ANALITICA DE EXPLOTA- CION.

8.1.4. LA NUEVA FISONOMIA DEL BALANCE.

8.1.5. CONTROL PRESUPUESTARIO.

8.2. ASPECTOS FINANCIEROS.

8.2.1. SOBRE EL BALANCE DEL CLIENTE.

8.2.1.1. FACTORING Y CASH FLOW.

8.2.1.2. FACTORING Y OBLIGACIONES -
FINANCIERAS.

8.2.1.3. FACTORING Y FONDO DE MANIOQ
BRA.

8.2.1.4. FACTORING Y EXPANSION.

8.2.2. SOBRE LA EMPRESA FACTORING.

8.2.3. EL FACTORING Y LA BANCA. ELEMENTOS
COMPLEMENTARIOS Y NO EXCLUYENTES.

8. ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS DEL FACTORING.

8.1. ASPECTOS CONTABLES.

8.1.1. CONTABILIDAD DEL CLIENTE.

8.1.1.1. GENERALIDADES.

La contabilidad del cliente viene sustancialmente modificada en lo que se refiere a la -- facturación. El cliente puede ceder esta en blo-- que o parcialmente, pero en relación con las operaciones sujetas a factoring será necesario el es-- tablecimiento de nuevas cuentas que recojan las -- relaciones con el factor.

Se elimina el problema de tener que abrir una cuenta para cada cliente y los subsidiarios -- de gestión derivados de la verificación, resumen -- y balance de estas cuentas. La reducción de tiempo y trabajo será variable según la naturaleza de las operaciones del cliente del factor y en direc

ta relación, más que de la cifra de ventas del --
número de facturas emitidas.

Las cuentas de clientes se sustituyen por las del factor que funciona como cuenta corriente a semejanza de una cuenta corriente bancaria en las operaciones factorizadas o sujetas a garantía manteniéndose la terminología contable tradicional para las restantes.

La facturación puede ser realizada por el factor pero el cliente en todo caso vendrá obligado a mantener un diario de ventas que le servirá de base para calcular los impuestos, comisiones... El factor además puede efectuar servicios complementarios de elaboración de estadísticas contables, informes de rentabilidad.

8.1.1.2. ANOTACIONES CONTABLES.

Vamos a basarnos en los trabajos que sobre el plan general de contabilidad, está elaborando la comisión central de planificación del Ministerio de Hacienda y en la codificación establecida para la contabilidad general cuyo anteproyecto esta terminado.

La cuenta de clientes y derechos de cobro se encuentra recogida en el grupo 4 "acreedores y deudores por operaciones de tráfico" y que entre otras contiene las siguientes cuentas.

43 Clientes.

430 Clientes.

435 Clientes de dudoso cobro.

438 Anticipos de clientes.

45 Efectos comerciales activos.

450 Efectos comerciales a cobrar.

455 Efectos comerciales impagados.

En las operaciones sujetas al factoring, - el cliente del factor remite las copias de las -- facturas y una lista resumen de las mismas para - la aprobación del factor; éste reenvía la nota -- con mención del número de facturas aprobadas y techo financiero concedido. En base a esta operato-ria necesitamos fijar una terminología específica adaptada a la codificación del anteproyecto del - plan general de cuentas.

432 Factor cuenta corriente.

433 Clientes enviados a la aprobación (o factorizados).

434 Retenciones del factor (o deudores - por retenciones).

4380 Anticipos del factor.

Para recoger los intereses y comisiones - percibidos por el factor.

628 Intereses del factor.

6273 Comisiones del factor.

La cuenta del factor cuenta corriente re-

coge los saldos derivados de la aprobación por el factor de las facturas remitidas y la utilización de los mismos realizadas por el cliente. Su saldo representa la suma aún no abonada por el factor.

La cuenta de clientes enviados a la aprobación es una cuenta transitoria que recoge la -- situación de las facturas que han sido giradas pa-- ra su aprobación al factor.

La cuenta de retenciones del factor o deu-- dores por retenciones recoge las sumas no abona-- das por el factor con la finalidad de cubrirse de los impagados debidos a dificultades comerciales -- o técnicas derivadas de la ejecución del contrato cuya cobertura no corre a cargo del factor.

La cuenta de anticipos del factor recoge -- las sumas que por este concepto abone el factor a su cliente en aquellas operaciones no garantizadas, es decir, en las que no existe traslado de riesgos y el factor se encarga en gestión de cobro. Su fi-- nalidad es eminentemente crediticia y tiene por --

objeto consentir en una facilidad de tesorería sobre el total o parte de las facturas en gestión - de cobro. En caso de impago el cliente reembolsará al factor del anticipo. En estricta ortodoxia - contable no debe efectuarse una compensación de - estas sumas con cargo a la cuenta de factor cuenta corriente.

- Por el importe de las facturas remiti--das al factor para su aprobación.

Cliente enviados a la aprobación (433)

a Ventas (700)

_____ X _____

También podía utilizarse cuentas de orden para reflejar este envío; en cuyo caso se adeudaría a la cuenta de clientes y se realizaría un -- asiento de orden.

- Por el importe de las facturas aproba--das por el factor.

Factor cuenta corriente (432)

a Clientes enviados a la aproba
ción (433)

_____ X _____

Si se hubiesen utilizado cuentas de orden, se deshace el asiento de orden y se adeuda la cuenta de factor cuenta corriente y acredita la de -- clientes.

- Por las facturas que no han sido objeto de aprobación por el factor.

Puede utilizarse un asiento de orden, si - éstas facturas son aceptadas en gestión de cobro - por el factor.

Clientes (430)

a Clientes enviados a la aprobación
(433)

_____ X _____

- Por el abono del factor de las facturas

aprobadas, deducidas la comisión e interés.

Banco c/c (572)

Intereses del factor (628)

Comisiones del factor (6273)

Retenciones del factor (434)

a Factor c/c (432)

_____ X _____

- Por las cantidades recibidas directamente de los compradores correspondientes a facturas cedidas en garantía al factor.

Bancos c/c (572)

a Factor c/c (432)

_____ X _____

- Por el abono a sus vencimientos de las cantidades retenidas por el factor.

Bancos c/c (572)

a Retenciones del factor (434)

_____ X _____

- Por los anticipos realizados por el fac
tor sobre facturas no garantizadas.

Bancos c/c (572)

Intereses del factor (628)

a Anticipos del factor (4380)

_____ X _____

- Por el abono a su vencimiento de las --
facturas aceptadas en gestión de cobro por el fac
tor.

Bancos c/c (572)

Comisiones del factor (6273)

a Clientes (430)

_____ X _____

Si existiese algún anticipo se desconta--
ría por el factor sobre el nominal de las factu--
ras abonadas.

Caso de haber procedido a la utilización

de cuentas de orden, deberemos deshacer el asiento correspondiente.

- Por las reclamaciones comerciales sufridas por el cliente de sus compradores.

Cientes de dudoso cobro (435)

a Factor cuenta corriente (432)

_____ X _____

Se procedería a la creación de una provisión por el importe del crédito controvertido.

8.1.2. CONTABILIDAD DEL FACTOR.

8.1.2.1. GÈNERALIDADES.

Viene muy simplificada. El factor anota -- las facturas recibidas y se encarga de su cobro y de la elaboración de un detalle de cuenta para ca da comprador de su cliente y un resumen final con informe de los riesgos vivos que dicho cliente -- mantiene con el factor.

La información se realiza mensualmente y contiene una columna donde se acumula el total de lo facturado a cada comprador. El abono depende -- de que exista financiación; normalmente se agrupan los nominales de las facturas por vencimientos -- mensuales y el abono se realiza al vencimiento me dio de la remesa. La retención se distribuye proporcionalmente al nominal de cada mes y se devuele ve por regla general entre los cinco primeros -- días del mes.

Este sistema permite un detalle de venci-

mientos y retenciones que facilita al cliente el establecimiento de su cash flow. Generalmente el factor mecaniza su contabilidad para facilitar las economías de trabajo y tiempo que este sistema presupone para las operaciones detalladas. El ordenador permite llevar una contabilidad normal y una contabilidad de riesgos, clasificando los riesgos de cada comprador para las condiciones preestablecidas de ventas.

8.1.2.2. ANOTACIONES CONTABLES.

Aunque el factor suele distinguir varias carteras según el tipo de papel como:

- Cartera comercial (letras de cambio) o de descuento.
- Cartera de factoring (facturas).
- Cartera de cobro. Efectos no garantizados aceptados en gestión de cobros.
- Cartera de exportación.

La problemática contable es igual para todas.

a) Si realiza financiación.

- Por la toma de riesgo o aceptación de las facturas.

Cartera de factoring

a Acreedores Cartera de factoring

_____ X _____

- Por el abono de las facturas.

Acreeedores Cartera de factoring

a Bancos c/c (80% a 90% del nomi
nal).

Acreeedores.

Comisión.

Intereses.

Impuestos.

_____ X _____

Dentro del apartado comisión, se debe dis
tinguir las distintas partidas según los servi- -
cios prestados por la factoring que permitan a la
contabilidad analítica de explotación conocer los
resultados y los distintos componentes de ingre--
sos y cargas de los:

- Servicios de gestión de cobro.
- Servicios de seguro de cobro.
- Servicios de contabilidad de clientes.
- Servicios de información de clientes.

- Llegado el vencimiento si las facturas son abonadas.

Bancos c/c

a Cartera de factoring

_____ X _____

- Por la devolución de la retención.

Acreedores por retención

a Bancos c/c

_____ X _____

- Por las facturas impagadas.

Cartera impagada

a Cartera de factoring

_____ X _____

b) Si no existe financiación. El importe -
de las facturas se abona al cliente al vencimien-
to de las mismas (Maturity factoring).

La problemática contable es idéntica y só lo cabe la posibilidad de apertura de cuentas de -orden para recoger las facturas cuyo vencimiento -esté próximo.

c) Gestión de cobro.

- Al aceptar la remesa de giros sin garantía.

Cartera de cobro

a Acreedores cartera de cobro.

_____ X _____

- Por la liquidación al vencimiento medio.

Acreedores cartera de cobro

a Bancos (80 a 90%)

Comisión

Acreedores por retención

Impuestos

_____ X _____

8.1.2.3. CONTABILIDAD POR ORDENADORES.

El éxito de las compañías de factoring en un futuro está en directa relación con su capacidad de realizar los servicios de gestión en unos términos competitivos con las empresas que potencialmente tiene acceso al factoring. Para el factor, el servicio prestado se reparte entre numerosos clientes y gran número de factores que justifican una explotación especializada con comisiones poco elevadas y uniformes compatibles con los márgenes de beneficios.

El factor tiene que reducir sus costes de tratamiento, de información y registro contable y estadístico, así como facilitar y simplificar al máximo el manejo de los datos en cada momento.

El futuro del factoring se encuentra en la utilización de los sistemas electrónicos como -

medios más idóneos para desarrollar estos objetivos (1).

Irwin NAITOVE realiza un magistral estudio sobre este aspecto cuyas conclusiones vamos a exponer en forma resumida (2).

Señala NAITOVE que fueron los primeros -- computadores de pequeño tamaño los utilizados por el factoring mediante el sistema de tarjetas con 80 dígitos, en cambio, las máquinas electrónicas de contabilidad no han sido ampliamente utilizadas por el factoring.

(1) Cfr. FREED ROY N., "Get the Computer System - you Want", Harvard Business Review, noviembre diciembre 1969.

(2) NAITOVE Irwin "Modern Factoring", American Management Association Inc., EE.UU. 1969, pág.- 106 y siguientes.

El sistema de tarjetas reflejó posibilidad de errores y pérdidas por lo que han sido sustituidas por las cintas magnéticas que permiten un registro sobre una base diaria donde se recogen las reclamaciones, imputación de comisiones e intereses y demás información para cada cliente. Asimismo se facilita el control de caja, facturas sin aumento del coste (3).

Aún mejora este sistema el archivo de disco de acceso libre que facilita con mayor economía que la cinta la información directa o capacidad de conseguir respuestas específicas y no el informe completo y permite el sistema de dirección por excepción.

(3) NAITOVE se inclina por la utilización de computadores IBM, serie 1401 y 1460 con capacidad para 16.000 posiciones y el nuevo modelo 360/30 con una capacidad de 65.000 posiciones al mismo coste. Nosotros opinamos que en general se necesitarán ordenadores mayores que el 360/30 para aprovechar las más modernas técnicas del proceso de datos.

Señala NAITOVE como el descubrimiento que puede lograr un mayor impacto es el de la información directa al computador por telecomunicaciones que permitirá el acceso directo e inmediato a la información al tiempo que informa al factor sobre el registro de dichos clientes: se reducirán los costes de información por el sistema óptico para marcar y verificar las claves. Esta afirmación es muy discutible pues no está demostrado que, al menos en la actualidad, se reduzcan los costes mediante el teleproceso y el sistema óptico de lectura.

Es importante el desarrollo de los códigos universales como numeros de cuentas bancarias, cinta magnética de reconocimiento etc. Estos códigos universales eliminan la dificultad de rivada del distinto lenguaje del computador del factor y en su caso el de su cliente y además del ahorro de coste supone acelerar el proceso de -- traslado de informes y datos.

Un sistema de información directa puede -

permitir al cliente, tener respuesta inmediata a -
cuestiones como el control de inventario, produc-
ción y servicio al cliente.

Consideramos, como resumen que el factor -
debe utilizar sistemas de registro perfeccionados
para el tratamiento de la información que el clien-
te necesita para su negocio, en relación con el -
control de inventarios, estadísticas de ventas, -
establecimiento de comisiones, análisis de merca-
dos y que le ayude en su sistema de gestión, mode-
los de previsión y toma de decisiones. Un computa-
dor para estas características resultaría muy cos-
toso para la mediana empresa y asimismo mantener -
el personal necesario para esta clase de trabajo.
Sobre todo en épocas de inactividad. El factor, -
en cambio, aprovecha su especialización que le --
permite una cantidad constante de trabajo con el -
mismo personal y equipo.

8.1.3. CONTABILIDAD ANALITICA DE EXPLOTACION.

El factoring no va a influir en la estructura de la contabilidad interna de la empresa factorizada. El ámbito de la contabilidad analítica es el recoger conceptos que influyen en los resultados. Como definen RAPIN y POLY "la contabilidad analítica de explotación es una técnica de análisis de las cargas y de los ingresos de una empresa que tiene por objeto: 1º) La valoración de los bienes producidos y vendidos. 2º) El control de las condiciones internas de explotación (4).

En la vertiente de los ingresos la introducción del factoring no representa ninguna incidencia a excepción hecha del caso en la empresa -- considere a la provisión de impagados como una -- disminución de las ventas puesto que la introduc-

(4) "Contabilidad Analítica de Explotación" Deusto, Bilbao 1969, pág. 3.

ción del factoring supondría la desaparición de esta partida.

En la vertiente de los costes existen variaciones derivadas de la transformación que, como consecuencia del factoring, se producen en ciertas secciones de la empresa como las de administración y ventas y asimismo la influencia determinante en el análisis de algunos resultados como por ejemplo los derivados de la transformación de parte de los costes fijos de dichas secciones en costes variables.

Efectivamente el factoring simplifica el cálculo de los costes y precios de coste; las numerosas cargas dispersas antes de la aplicación del factoring son reemplazadas por las comisiones e intereses del factor. A título de ejemplo podemos enumerar las derivadas de nóminas personal, seguridad social, reducción de locales y amortizaciones, reducción de impuestos, seguros ... además de los clásicos gastos de contencioso y financieros derivados del cobro de facturas, reducción

de intereses por descuentos y pólizas de crédito - y seguro de impagados.

En el caso de la contabilidad por secciones estas se constituyen en lugares de rendimiento, centros generadores del resultado; las cargas anteriores se encontraban distribuidas en las secciones auxiliares, principalmente administración y financiación que vertían sus resultados entre las secciones principales. Ahora estas cargas son sustituidas por la comisión del factor que puede considerarse como carga de una sección principal y su afectación al precio de coste no implica mayores dificultades, como señala GERBIER, que la simple aplicación de la tasa de comisión al precio de venta. Si el cliente aplica un sistema de Direct-costing o derivados se puede aplicar directamente el importe de las comisiones e intereses con un margen de error prácticamente nulo (5).

(5) Cfr. "Le Factoring". DUNOD. Paris 1970, pág. 126.

8.1.4. LA NUEVA FISONOMIA DEL BALANCE.

El recurso de factoring supone una mejora en la presentación del balance de una sociedad. - Las cuentas representativas de los derechos de cobro desaparecen dando entrada a la cuenta de factor y otras propias del factoring.

Financieramente la utilización de la liquidez proporcionada por el factoring además de - la aceleración de la movilización de los créditos y reducción del fondo de maniobra, evita los descubiertos bancarios y mejoran los ratios financieros de liquidez, endeudamiento y garantía.

También desaparecen las cuentas directamente relacionadas con los derechos de cobro como la de provisiones para insolventes y créditos dudosos, asimismo, si la empresa tenía acceso al descuento comercial bancario, se eliminan las cuentas representativas por imposiciones a plazo exigidas por el banco como garantía de los fondos an

ticipados por el descuento de letras de cambio --
(6).

La liquidez puede ser utilizada para diversos fines, pero esta mejora de tesorería no -- tiene sentido sino sirve para aumentar la rentabilidad de los fondos, aunque sea simplemente como consecuencia de poder acogerse a los descuentos -- y facilidades de bonificaciones de compra o pronto pago de los proveedores.

(6) Señala SUSFFELD que en Francia la simplificación es directamente proporcional a las posibilidades de la Empresa para acudir al descuento. El uso en Francia permite hacer desaparecer del balance, tanto en el activo como en el pasivo el papel comercial descontado. -- En cambio en las exportaciones las sumas debidas por los acreedores continúan figurando en el activo hasta que sean pagadas y su movilización por los bancos en el pasivo.

Op. cit., pág. 81.

8.1.5. CONTROL PRESUPUESTARIO.

Cuando nos referimos al control presupuestario queremos establecer la comparación entre un presupuesto o conjunto de hipótesis y el resultado a posteriori, término de comparación o referencia que nos permitirá conocer las desviaciones o diferencias entre los términos de la comparación y la aplicación de acciones correctivas sobre dichas desviaciones.

La utilización del factoring incide en el control presupuestario de tesorería mediante la estimación de entradas de caja (in-flow) y salidas de caja (out-flow) y el cálculo temporal de estos para establecer la programación adecuada y hacer frente a las necesidades de liquidez en los periodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades líquidas.

El factor dispone de medios suficientes que le permiten calcular los desfases exhaustiva-

mente y de forma periódica y darlos a conocer a su cliente.

El mejor sistema es calcular el desfase medio establecido con referencia al pasado y reintroducirlo en las previsiones para estudiar el futuro. Según GERBIER esto es resultado de la noción de vencimiento medio incluido en el factoring y que satisface una de las hipótesis de los imperativos de la gestión presupuestaria(7).

Las variaciones de las condiciones macroeconómicas que podrían afectar al cumplimiento de las estimaciones del presupuesto no tienen efecto en el factoring y permite al empresario neutralizar las consecuencias sobre la tesorería y quedarse en los límites de otras obligaciones financieras (8).

(7) "Le factoring" DUNOD. Paris 1970, pág. 173.

(8) GERBIER Jean, op. cit., pág. 173.

8.2. ASPECTOS FINANCIEROS.

8.2.1. SOBRE EL BALANCE DEL CLIENTE.

8.2.1.1. FACTORING Y CASH FLOW:

La utilización del factoring como instrumento de movilización de créditos a corto plazo, mejora sustancialmente la liquidez del balance al incrementar el cash flow o flujo dinámico de caja (9), o lo que es equivalente convertir una partida tradicional de activo exigible en activo disponible. Es decir, transformar una variación de fondos registrada en el elemento patrimonial clientes, en una variación o flujo de tesorería (cash inflow), tomando como se ha dicho el concepto de cash flow en el sentido dinámico de flujos de tesorería.

(9) Cfr. HUBSHMAN Henry M., "Cash flow is the -- true guideline for business". First National City Bank, New York, agosto 1966.

Cuando se emplea el concepto en el sentido de "cash generation" como suma de los beneficios más amortizaciones es indudable que la operación de factoring también afecta a este llamado - cash flow, disminuyéndole, por cuanto altera indirectamente la composición de uno de los sumandos, - el beneficio, por vía de los costes comerciales - y financieros ocasionados por la operación de factoring (10).

8.2.1.2. FACTORING Y OBLIGACIONES FINANCIERAS.

La liberación de recursos líquidos permite la reducción simultánea del volumen de deudas a corto plazo o pasivo corriente. La mejora consi

(10) Cfr. RIVERO Pedro, "Cash flow. Estado de Origen y aplicación de fondos y control de gestión". Asociación para el Progreso de la Dirección. Madrid, abril 1972, pág. 121 y siguientes y 193 y siguientes.

guiente de los ratios que reflejan la capacidad - de endeudamiento de la empresa permite ofrecer -- nuevas posibilidades frente a las entidades banca- rias para satisfacer los futuros compromisos fi- nancieros, sin olvidar que generalmente el facto- ring extiende su acción a compañías cuya situa- ción de balance no les permitiría soportar una lí- nea de crédito (11).

Si la unidad económica goza de posibili- dad de mejorar su tesorería mediante el crédito -

(11) Gisbert KNOPIK se plantea el problema de si - el factoring representa una mejora efectiva - de las disponibilidades financieras del -- cliente o si, en último extremo, constituye - una simple sustitución de las formas de fi- nanciación. El juicio de KNOPIK sería total- vez válido en EE.UU. donde el servicio de -- factoring es prestado esencialmente por los - bancos lo que pudiera impedir al acceso a fi- nanciaciones a través de los canales crediti- cios. "Factoring ein never weg der absantzfi- nanzierung und der kreditsicherung". Fritz - Knapp Verlag, Frankfurt a Main 1960.

bancario, y aunque ambas técnicas no son excluyentes en Europa, la elección implicará un estudio - del coste comparativo de ambas figuras (12).

El recurso de factoring es fundamental para aquellas empresas que no tiene acceso al descuento total o parcial de sus efectos pero no debe pensarse que puede sustituir totalmente al crédito bancario (13), ya que, en principio, el costo

(12) Un estudio del coste comparativo lo realiza HUTSON en "Factoring". The Bankers Magazine - octubre 1968.

El estudio comparativo no puede simplemente basarse en las comisiones de una y otra técnica pues es necesario contemplar las ventajas indirectas del factoring entre las que se puede incluir las derivadas de la descongestión del crédito bancario.

(13) Como afirma GERBIER "El factoring por sí solo no puede participar en la financiación de todos los valores de explotación, sustituye ventajosamente a ciertos tipos de crédito a

del factoring es superior y su aplicación se dirige a aquellos créditos no respaldados en letra de cambio.

La utilización del factoring posibilita - asimismo de beneficiarse con las condiciones ofrecidas por los compradores, tanto financieras derivadas de los descuentos por pronto pago, como comerciales por las bonificaciones ofrecidas por volumen de operación.

Asimismo potencia a la empresa ante sus proveedores al poder exhibir un alto "credit standing".

corto plazo tradicionalmente utilizados para esta financiación, permiten a priori movilizar los créditos a corto plazo más completamente que el descuento o el descubierto, el factoring en un negocio donde la actividad es estable, disminuye la parte de las otras formas de crédito a corto plazo. Op. cit., - pág. 161.

8.2.1.3. FACTORING Y FONDO DE MA--NIOBRA.

Al realizar inmediatamente los créditos - derivados de las ventas se reduce el periodo medio de cobro del ciclo de maduración de la empresa y por consiguiente las necesidades de fondo de maniobra de la empresa.

Este fondo de maniobra debe venir financiado con fondos cuyo plazo de devolución no comprometa el normal funcionamiento de la empresa, - es decir, que gocen de estabilidad y seguridad -- (14). El factoring reduce por lo tanto las necesidades de financiación a largo plazo generalmente - muy costosas.

(14) Cfr. RIVERO José "Teoría de la Contabilidad, Apuntes sobre teoría y práctica". Facultad de Ciencias Políticas y Comerciales, Madrid 1969, pág. 106.

La liquidez liberada puede ser también -- utilizada en la promoción del negocio por finan-- ciación con dichos fondos de las necesidades de - aumento de stocks y comercialización originadas - en un aumento de las ventas, es decir, permite un mayor volúmen de negocio con la misma inversión.

8.2.1.4. FACTORING Y EXPANSION.

La anterior afirmación tiene expresión real en una empresa en expansión (15) cuya cartera de - créditos tiende a desarrollarse paralelamente a - su ciclo de ventas, y no pueden contar para su ex - pansion con la autofinanciación, pues su estructu - ra operativa no les permite la formación de aho-- rro interior.

Esto no supone una financiación indefini - da, por medio del factoring, porque en definitiva

(15) Cfr. GRANT Nicholas, "Factoring Finance for - expansión". Inverstors Chronicle, Londres, - febrero 1966.

la expansión de una empresa debe venir financiada por capital nuevo y ello implicaría una ampliación de capital, pero permite que la emisión de nuevas acciones pueda retrasarse hasta que la cifra de beneficios o las condiciones de mercado -- hagan la operación más conveniente (16).

Además por regla general los beneficios -- obtenidos gracias a una ampliación de capital serán superiores a los que puedan obtenerse mediante el factoring. El coste del aumento del capital depende de los beneficios a distribuir entre los nuevos accionistas, mientras que el del factoring es función de la comisión que hay que abonar. La diferencia entre ambos costes será la que determine la fuente de financiación a utilizar (17).

(16) WESSEL Hans "The cost and advantages of factoring your sales ledger", Financial Manager, 8 junio 1971.

(17) Cfr. PHELPS CLYDE W., "The role of factoring in modern business finance". Commercial Cre-
.../...

Estos conceptos hay que matizarlos para una empresa en desarrollo estacionario, porque en definitiva un aumento de liquidez no presupone un aumento de rentabilidad y esta liquidez será o no conveniente si existe posibilidad de colocarla a una rentabilidad superior al coste pagado por la misma, es decir, la tasa de factoring (18).

Para aquellas empresas cuyas operaciones están sujetas a sensibles variaciones estacionales, el factoring puede resolver las dificultades derivadas de la tensión de caja consiguiente, dificultades que pueden venir agravadas en periodos

dit Company, Baltimore 1964, pág. 34 y siguientes. El autor realiza un estudio completo sobre las implicaciones del factoring en el conjunto de formas de financiación de que dispone la empresa.

- (18) Cfr. SILVER Theodore H., "Financing and factoring accounts receivables". Harvard Business Review, Boston 1962.

de restricción de créditos, que exigen una flexibilidad financiera que solamente una empresa especializada puede sostener. (19).

Generalmente suele justificarse las implicaciones financieras sobre todo en la literatura anglosajona mediante el establecimiento de relaciones entre partidas del balance antes y después de factorizado. A modo de ejemplo desarrollamos el siguiente:

(19) Cfr. BAMFORD G.D., "Factoring growth in a -- cold climate", Statist, marzo 1967.

B A L A N C E (20)

	Balance sin Factorizar.	Balance al - comienzo del Factoring	Balance en - curso normal de Factoring.
	A	B	C
caja y Bancos	200.000	700.000 ^(a)	700.000
Clientes	6.400.000	--	--
Activos Comerciales Ac-			
ivos	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Factor c/c.	--	100.000 ^(a)	200.000 (b)
Retenciones del Factor	--	300.000 ^(a)	500.000 (b)
Existencias	<u>7.500.000</u>	<u>7.500.000</u>	<u>7.500.000</u>
Total Activo Circulante	20.700.000	15.200.000	11.900.000
Inmovilizado	24.000.000	24.000.000	24.000.000
Amortización Inmovilizado			
(eneros)	<u>-3.000.000</u>	<u>-3.000.000</u>	<u>-3.000.000</u>
Total Activo Fijo	21.000.000	21.000.000	21.000.000
Proveedores	9.000.000	4.500.000 ^(a)	5.600.000 (b)
Activos Comerciales Pasivos	3.400.000	3.400.000	2.000.000 (b)
Créditos bancarios	5.500.000	4.500.000 ^(a)	4.500.000 (b)
Impuestos	<u>300.000</u>	<u>300.000</u>	<u>300.000</u>
Total Pasivo Circulante	18.200.000	12.700.000	9.400.000
Provisión para riesgos	500.000	500.000	--
Reserva por Transformación-			
Previsiones para riesgos	--	--	500.000 (c)
Capital	<u>23.000.000</u>	<u>23.000.000</u>	<u>23.000.000</u>
Total Pasivo Fijo	23.500.000	23.500.000	23.500.000

) Notas Explicativas.

1. (a) Recoge el origen y aplicación de los fondos liberados como
.../...

PARAMETROS FINANCIEROS

		A	B	C
liquidez a corto plazo	$= \frac{\text{Disponible} + \text{exigible}}{\text{Pasivo circulante}}$	0,56	0,38	0,4
liquidez a largo plazo				
solventia	$= \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	1,16	1,19	1,2
garantia	$= \frac{\text{Activo real}}{\text{Pasivo}}$	2,2	2,8	3,5
endeudamiento o finan-				
ciación ajena	$= \frac{\text{Pasivo}}{\text{Neto}}$	0,77	0,54	0,4

consecuencia de la cesión de los clientes al factor.

(b) Recoge el origen y aplicación de los fondos liberados como consecuencia de la cesión de la cartera de efectos al factor.

(c) Transformación en reservas de la previsión para riesgos que pierde su objeto.

2. Se ha supuesto idéntica facturación en los tres momentos y - no se han recogido las repercusiones derivadas de los márgenes de la facturación.

3. La Cuenta de Retenciones del factor sería equiparable a la - cuenta de ahorro en garantía en caso de descuento de efectos en una institución bancaria.

El ejemplo expuesto y los parámetros obtenidos tienen sentido, en una situación dinámica - como la analizada, pero aunque nos permiten observar las variaciones en el equilibrio financiero - de la Empresa no debe pensarse que son por sí solos calificativos del proceso de gestión empresarial. En este sentido BIANCHI dice "si estos índices tienen alguna validez, esta es en sentido -- "absoluto" con el riesgo de abstraerse de la realidad de la economía empresarial, influida en todas sus manifestaciones por fenómenos relativos" (21).

Efectivamente estos índices no serían suficientes para diagnosticar una buena salud financiera o para adoptar una decisión favorable a la factorización. El valor asignado a los elementos de activo y pasivo estará condicionado por la finalidad específica del balance y sujetos a la funcionalidad de los mismos. Por otra parte existen otras relaciones importantes para calificar los -

(21) Op. cit., pág. 190.

problemas financieros de la empresa como pueden - ser los relativos a la estructura de la cuenta de clientes por naturaleza de actividad. Los derivados del crecimiento de los derechos de cobro y el aumento de la cifra de negocios o las variaciones de las cuentas de clientes en valor absoluto que - nos permiten comprobar las incidencias de factura ción.

8.2.2. PARA LA SOCIEDAD DE FACTORING.

Las compañías de factoring necesitan de un volúmen de fondos muy elevados para hacer frente al abono de las facturas cedidas; su mercado financiero es diverso: (22).

En ocasiones buscan la colaboración de entidades de crédito que les concedan su apoyo financiero. La mayor parte de los fondos obtenidos por las factoring provienen de los bancos, bien en forma de descuento comercial de efectos creados con la garantía de las facturas adquiridas y pendientes de vencimiento o mediante el endoso de los efectos recibidos por este concepto, bien mediante aperturas de crédito en cuenta corriente.

(22) Sobre este aspecto es muy interesante el estudio realizado por MILONE sobre las operaciones activas y pasivas del factor "L'azienda di factoring. Aspetti di Gestione, Organizzazione e Rilevazione" Istituto di Ragioneria e di Economia Aziendale dell'Univer
.../...

En otras acuden al mercado directamente, -- mediante la emisión de obligaciones o ampliaciones de capital (23).

Por último es posible asociar en la compañía de factoring la operación de gestión y financiación, mediante la colaboración con la institución bancaria habitual de sus clientes. La factoring solo se ocupa del abono de las facturas no admitidas por el banco, las emitidas en plazos tardíos o las impagadas. El banco financia al cliente previo acuerdo y garantía de la empresa factoring. Esta última fórmula es la que, teóricamente al menos resulta más atractiva para ambas --

sita Di Bari Caduci, Bari 1967, pág. 66.

- (23) En ciertos países, como Francia se establece un límite máximo de endeudamiento exterior -- de estas empresas en relación con su patrimonio. En Francia se ha establecido una relación de diez a uno entre las obligaciones y capital propio de la empresa lo que exige unos fondos propios muy elevados.

partes pues la factoring limita más su función a la propia gestión y cobro de las deudas y los -- bancos comerciales no pierden el contacto con -- clientela potencial.

8.2.3. EL FACTORING Y LA BANCA. ELEMENTOS
COMPLEMENTARIOS Y NO EXCLUYENTES.

La experiencia de los últimos años demuestra un interés creciente de las entidades bancarias y las factoring, aunque el juego de relaciones entre ambas instituciones son diferentes según los distintos países.

En los Estados Unidos la insuficiencia -- del aparato bancario ha caracterizado de una especial rigidez el crédito bancario. El crédito a medio y largo plazo enfrenta a la banca y otras entidades financieras, principalmente por la preocupación de la banca por proteger a los depositantes que ha ido en progresión creciente a partir -- de las crisis bancarias de 1863, 1907 y 1933 y ha originado una política crediticia cuyos rasgos -- más sobresalientes son la limitación de periodos fijos estrictos en la devolución de los créditos y la obligación para los clientes de mantener saldos sin recibir interés.

CIFRAS DE NEGOCIO DEL FACTORING EN LOS ESTADOS UNIDOS

	1971	1970	1969	1968	1967
Ambassador Factors (Industrial Natl. Bank)	170	143	124	113	108
A.J. Armstrong	175	130	110	101	80
H.A. Caesar (First Union Natl. Bancorp)	125	190	95	90	90
Century Factors	276	276	231	240	200
Citicorp Factors (First Natl. City Bank)	525	450	345	320	250
Citizens & Southern Natl. Bank	309	203	162	134	114
Coleman (Bankers Trust)	275	250	220	190	170
Congress Factors (Philadelphia Natl. Bank)	178	163	138	100	68
Crompton-Richmond	493	476	429	417	372
Dommerich (Chemical Bank)	748	613	403	375	364
First Natl. Bank of Boston (F)	900	850	860	825	735
First Pennsylvania Bank	105	54	27	13	—
Walter E. Heller (F)	1,218	1,010	894	756	560
William Iselin	770	670	700	685	645
Iselin-Jefferson Financial	400	425	390	375	322
John P. Magure (Provident Natl. Bank)	625	565	660	665	628
Meinhard-Commercial	1,044	1,011	1,015	1,100	1,000
Milberg Factors	186	150	125	100	95
NCNB Financial (North Carolina Natl. Bank)	98	71	46	33	25
Rosenthal & Rosenthal	250	236	236	225	200
Rusch Factors	—	—	—	—	—
(Virginia Commonwealth Bankshares)	110	100	85	80	68
Shapiro Factors (Chase Manhattan)	630	600	500	405	390
Southeastern Financial (S)	360	295	293	260	195
Standard Factors	130	125	95	75	70
Sterling Natl. Bank	60	—	—	—	—
Talcott Factors	1,240	1,200	1,225	890	760
Textile Banking	610	575	575	560	510
Trust Co. of Georgia	288	268	290	240	209
United Factors	1,100	885	812	750	635

fuente: STACK JOHN F. "FACTORING VOLUME VALTS TO PEAK; PROFITS So-So"
DAILY NEWS RECORD. Febrero 1972.

En las cifras del First National Bank of Boston no están incluidas las correspondientes al factoring exterior en las que el Banco tiene una participación que oscila desde un 10 a un 33 por ciento, e l compañías que hicieron aproximadamente "1.1. billones en 1971 y -- 1 billón en 1970. Las cifras de Heller incluyen el factoring exterior que supone alrededor de \$ 265 millones en 1971, \$ 220 millones en 1970 y en línea descendente baja a \$ 54 millones en 1967.

United Factors fué el que consiguió mayor cifra de dólares en -- 1971, \$ 215 millones de aumento.

En cuanto al porcentaje de las ganancias del año pasado se impusieron los bancos. El primero, Pennsylvania Bank & Trust Co. con el -- mayor porcentaje ascendiendo un 94,4 por ciento, a \$ 105 millones. -- Sterling National Bank subió a \$ 60 millones en 1971 partiendo de cero en 1970.

De los bancos el que obtuvo mayor volumen fué The First National Bank of Boston con \$ 900 millones, un 4,9 por ciento sobre 1970.

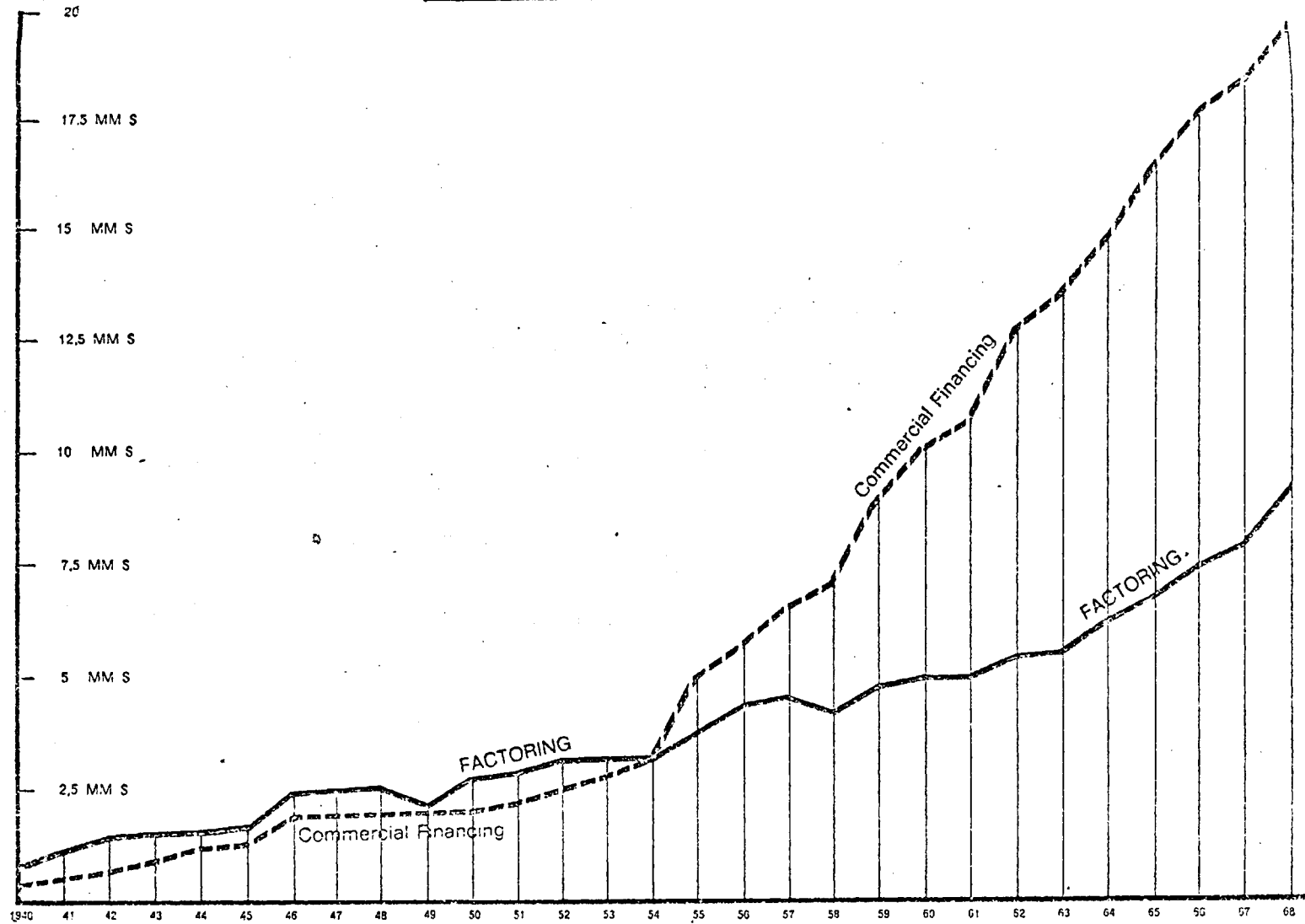
Unos \$ 400 millones del volumen del año pasado fueron "cautivos" es decir, negocios conectados con una Sociedad del Grupo o con una -- filial, en el pasado o en el presente.

DESARROLLO DEL FACTORING EN LOS ESTADOS UNIDOS
(en millones de dólares)

AÑO	PRODUCTO NACIONAL BRUTO	FACTORING	COMMERCIAL FINANCING
1944	210.1	1.50	1.17
1945	212.0	1.56	1.24
1946	203.5	2.41	1.89
1947	231.3	2.43	1.90
1948	257.6	2.49	1.92
1949	256.5	2.10	1.95
1950	284.8	2.70	2.00
1951	328.4	2.80	2.10
1952	345.5	3.10	2.46
1953	364.6	3.10	2.76
1954	364.8	3.15	3.15
1955	398.0	3.70	4.90
1956	419.2	4.30	5.60
1957	441.1	4.50	6.50
1958	447.3	4.14	7.00
1959	483.6	4.68	8.75
1960	503.8	4.91	10.06
1961	520.1	4.91	10.56
1962	560.3	5.40	12.67
1963	539.2	5.50	13.43
1964	628.7	6.11	14.64
1965	681.2	6.66	16.25
1966	739.6	7.39	17.55
1967	785.0	9.00	

Fuente: O'BRIEN "FACTORING'S BREAK THROUGH YEAR" THE BANKER.
FEBRERO 1968 Pag. 145.

GRAFICO COMPARATIVO DEL DESARROLLO DE LAS FACTORING Y DEL COMMERCIAL FINANCE
EN LOS ESTADOS UNIDOS



Los grandes bancos comerciales han constituido secciones o departamentos especializados de factoring, desarrollando indirectamente esta clase de operaciones. Estos grandes bancos pueden, - utilizar su red de sucursales en el país y extranjero facilitando la captación de clientela (24).

En otras ocasiones los bancos han absorvido a sociedades de factoring existentes o bien -- han adquirido participaciones en dichas empresas. Podemos citar como ejemplo lo sucedido en el año - 1971 donde la firma John P. Maguire Co. entró a - formar parte de los bancos al ser adquirido por - el Provident National Bank de Filadelfia y Amba-- ssadors Factors fue absorbido por Industrial Na-- tional Corp. una compañía bancaria Holding de Industrial Bank Providence.

(24) Destaca CANNATA a la Textile Banking Compa-- ny Inc. y la Firs National City Bank de Boston que dieron origen a una holding la Internacional factor cuya misión fue la de constituir una cadena internacional de factoring.

La participación de los bancos en el volúmen de las operaciones de factoring de 1971 fué - de 5.506 billones un 37,1% sobre la participación de los bancos en 1970 que fue de 4.017 billones. El volúmen de las operaciones de factoring en los EE.UU. se elevaron en ese año a 13.398 billones - con un aumento de 1.504 billones o sea un 17,5% - sobre el total del año 1970 que fué de 11.894 billones. La participación bancaria en el volúmen - total representa un 41,1% en comparación al 33,8% de 1970 (25).

En Europa el sistema más extendido es el de la participación de los bancos y otras entidades financieras en el capital de las empresas factoring, este sistema ofrece a nuestro juicio la - posibilidad de mantener intactas las cualidades - del factoring al no confundirse las personalida--

(25) Cifras tomadas de STACK John F., "Factoring Volume Vaults to Peak; Profits So-So". Daily News Record, febrero 1972.

des de ambas figuras y permitir a la empresa factoring conservar su carácter autónomo y propio y es más adecuada con las misiones institucionales de una Institución bancaria.

Efectivamente la constitución de una sección especializada plantea serios problemas entre los que destacan (26):

1.- El banco necesitaría de un staff especializado, operación que exige tiempo y una notable inversión de capital y aumento de costes que los bancos se resisten a aceptar. La creación del nuevo departamento exige además un nuevo sistema contable y la informática que no se encuentra en línea de los bancos tradicionales.

2.- La naturaleza del factoring implica riesgos de valoraciones erróneas que, aparte de las pérdidas materiales, puede provocar una publicidad negativa, especialmente perjudicial para las entidades bancarias.

3.- En épocas de restricciones crediti-

(26) Para ampliación Cfr. PILCHER R. A., "Banks -
../..

cias se provocarían situaciones embarazosas y contrarias a los principios generales de actuación del factoring, en cuanto supondría limitar e incluso suspender, los créditos para los clientes calificados como seguros.

4.- El crédito al factor implica en la práctica la utilización de fondos sin depósitos previos y no podemos olvidar que la práctica demuestra -en la experiencia americana- que las empresas que solicitan los servicios del factoring son depositantes de poca categoría.

El interrogante que se nos plantea al comparar al factoring con otros medios de financiamiento

and Factors: Partners in Finance?". The Banker, Londres, febrero 1968. ROTHSCHILD FULLER M., "Banks in factoring, past present and future". The Journal of Commercial Bank Lending, Pennsylvania, octubre 1969. WALTON JENNIFER "The Banks take to factoring" Investors Chronicle, junio 1970. DEATLY Richard H. "Reappraisal of bank role in factoring". Bankers Monthly, noviembre 1967.

ción -en especial con los bancos- es la de si el factoring en igualdad de duración y condiciones -comporta una fuente alternativa o complementaria de financiación.

El problema como señala PETIX, es distinto en los países anglosajones en los que el crédito bancario a corto y medio plazo se encuentra en competencia con el concedido por otras entidades financieras no bancarias y por ello podría considerarse al factoring como una fuente suplementaria de fondos y en los países en que no existe esta especialización y el factoring debe considerarse una alternativa al crédito bancario (27).

En cualquier caso el distinto prisma o enfoque de ambas instituciones, como diferente es -la necesidad que vienen a cubrir y el sujeto que

(27) "Aspetti Tecnici del Factoring" Pastena Ed. Roma 1969. Cfr. también KNOPIK Gispert. Op. cit.

solicita sus servicios nos inclina a considerar -
ambas fuentes como perfectamente compatibles.

El marco del factoring lo constituye la -
pequeña y mediana empresa en expansión que no --
ofrece otra garantía que el resultado de sus ope-
raciones de venta.

Por ello las sociedades de factoring exa-
minan la situación financiera de los compradores -
de su cliente y solamente subsidiariamente y para
prevenir suministros defectuosos la situación fi-
nanciera y comercial de su cliente. El banco, en
cambio se interesa más en el balance y solidez de
su cliente, concede crédito al proceso de gestión
de la empresa y exige sus garantías de dicha ges-
tión(28).

Para el banco, el factoring amplía el mar-
co tradicional del crédito al permitirle el acce-
so, sin modificar sus bases operativas, a un campo

(28) PETIX. Op. cit., pág. 121.

más amplio que el tradicional por varios conceptos.

1.- Indirectamente-dado que las factoring acuden por regla general a las instituciones bancarias para obtener sus fondos operativos-el banco viene a financiar a un gran número de clientes que teóricamente no podrían obtener una línea de crédito bancaria. En definitiva la casi totalidad de las operaciones que realiza el factor revierten al sistema bancario con un fraccionamiento menor que si los clientes hubieran acudido directamente a este y con unos riesgos inferiores, por cuanto estos corren por cuenta del factor que además ha realizado un análisis preliminar de los compradores utilizando un riguroso control de la información.

2.- Directamente al ampliar campo de los clientes con acceso directo a líneas de crédito bancarios como consecuencia de la garantía suplementaria que estas pueden ofrecer en relación -- con sus derechos de cobro sin comprometer las --

fuentes de garantía tradicionales.

En efecto un acuerdo de factoring de tipo maturity supone una fuente adicional de seguridad para el banco, que como consecuencia de la aceptación prosoluto de los créditos por el factor, puede extender su crédito a entidades cuyo balance - antes de factorizar sus créditos no se lo permitiría -sin olvidar que el factor obtiene sus garantías fuera de la empresa, con lo que deja intactas para el banco las que corrientemente puede -- ofrecer dicha unidad económica-.

Si la factoring facilita el abono de los créditos antes del vencimiento las circunstancias varían en cuanto las nuevas garantías dependerán del proceso de inversión que realice la empresa.

3.- La participación de las entidades bancarias en los capitales de las empresas de factoring permite la obtención de beneficios elevados - sin comprometer su posición y representa un enorme potencial para captación de nuevos clientes, -

Nuestro sistema financiero gira tradicionalmente alrededor del sistema bancario cuyos -- principios generales han respondido a un enfoque conservador inclinándose por los sistemas conocidos y en que los bancos poseían un staff capacitado y una rentabilidad segura.

Pensamos que factoring español aún no ha obtenido el puesto que le corresponde, los ban--cos se están ensayando nuevas técnicas mediante -- experiencias que han girado alrededor de la creación de empresas leasing como es el caso de los bancos de Vizcaya y Santander.

Si nos abstraemos de los casos concretos y examinamos el sistema bancario en su conjunto -- pensamos que este se encuentra bien formado para la creación de empresas factor dependiente de los bancos por varias razones entre las que destacan la inexistencia de bancos comerciales de primera fila y la posición relevante del sistema bancario dentro del mecanismo económico del país con una -- red comercial de ámbito nacional y exterior extensa y un interés acusado en la captación de nuevos clientes.

9. ASPECTOS ECONOMICOS. EL COSTE DEL FACTORING.

9.1. GENERALIDADES. LOS ELEMENTOS FORMATIVOS -
DEL COSTE.

9.2. CASO PRACTICO.

9.3. FACTORING Y UMBRAL DE RENTABILIDAD.

9.4. ASPECTOS MACROECONOMICOS DEL FACTORING.

9. ASPECTOS ECONOMICOS. EL COSTE DEL FACTORING.

9.1. GENERALIDADES. LOS ELEMENTOS FORMATIVOS - DEL COSTE.

El coste de las operaciones de factoring - esta en directa relación con dos elementos: El interés y la comisión del factor; el primero es función del interés del dinero y su valor puede considerarse estable y ligeramente superior a los tipos de interés básicos de descuento.

La tasa de comisión suele oscilar entre - un límite mínimo y otro máximo, este campo de variabilidad en relación al límite mínimo esta condicionado por los gastos fijos del factor, y por - el margen de beneficios marcado.

La comisión máxima depende de la aptitud - de la clientela potencial y de la competencia in-terfactores.

El cálculo se realiza sobre el importe ne

to de los créditos transferidos y corresponde a - los servicios de gestión de cobro, prima de seguro y servicios comerciales de información y gestión prestados por el factor.

Todo ello supone un detallado estudio de los parámetros anteriores teniendo en cuenta las - circunstancias que concurren en el cliente y en - los compradores de éste. El estudio ofrece ciertas dificultades ya que algunos de los datos precisados no son facilitados por la contabilidad y - su estimación depende exclusivamente de los criterios subjetivos del factor . Destacan como principales:

1.- Referente a la facturación.

- La cifra de negocios de los compradores que influye directamente en la división de riesgos y sus posibilidades de expansión en un futuro. Este último punto directamente relacionado con la naturale-za de la explotación comercial y el -- desarrollo técnico de la unidad económica.

- El número de facturas y el valor medio de las mismas, que influyen directamente en el coste de la gestión.
- El vencimiento medio de las facturas -- que influye en los riesgos de insolvencia, mayores cuanto más prolongado sea el periodo de vencimiento.
- Los medios de pago. Letra, facturas ... que influye en las posibilidades de descuento y en el análisis de la incertidumbre.

2. Referente a la naturaleza de los compradores.

- El número de compradores en relación con el importe total de la facturación que incide sobre el coste de información por comprador y en la diversificación de los riesgos.
- La calidad de los compradores, sector en que desarrollan sus actividades, su tipo de producción y su organización administrativa, técnica y financiera.

Los riesgos serán diferentes para aquellas empresas que trabajan en varios sectores y según el desarrollo económico y financiero de dichos sectores.

El conocimiento de la gestión administrativa y comercial es difícil de establecer y depende de la calidad de los dirigentes, de los datos que se puedan deducir del balance y de la cuenta de explotación en relación con la evolución de su cifra de negocios, política de amortizaciones, --aprovisionamiento de stocks...

La política financiera exige un estudio de los recursos financieros , del fondo de manobra, tesorería. Además establecimiento del volumen de impagados y la influencia que en los mismos ejerza el sistema de concesión de créditos --del comprador. Este parámetro además del quebranto por los impagados sirve para calcular el coste administrativo y del contencioso.

- La distribución geográfica de los acree

dores que influye en los costes por la gestión de cobro y las diferencias de comisión bancaria en las distintas plazas.

En relación con el proveedor el coste de factoring está relacionado con las ventajas que se derivan de su utilización y que pueden oscilar desde conseguir un mejor equilibrio financiero derivado de las mejoras de tesorería, de acogerse a las rebajas en sus compras al contado y las posibilidades de acceso a nuevas fórmulas de crédito por mejoras en la posición de las partidas acreedoras del balance, hasta la utilización de esta liquidez adicional en un incremento de actividad y expansión del negocio.

9.2. CASO PRACTICO.

El cálculo del coste del factoring puede realizarse presupuestando el ahorro que representa la aplicación del factoring y comparándolo con el importe de la comisión abonada al factor.

Vamos a desarrollar como ejemplo una empresa que trabaja para el mercado interior en régimen estable (1).

Los datos operativos de explotación son los siguientes:

Montante anual de ventas a crédito	150.000.000 pts.
Número de clientes	1.900
Número de facturas	15.000
Vencimiento medio de las facturas	75 días.

(1) El estudio de la Cámara Nacional de Consejeros franceses realiza un detallado análisis de un caso concreto para una empresa que tra-
.../...

La utilización del factoring implica un ahorro derivado de la simplificación o desaparición de los siguientes servicios:

1. Administrativos y contables.

El ahorro comprende el importe derivado del tratamiento de la cuenta de clientes, bien por tratamiento mecanizado de las facturas, bien por tratamiento manual. Incluye también los servicios no prestados por la mecanización como correspondencia comercial, estadística y comprobaciones especiales.

Suponiendo la contabilidad mecanizada y un tratamiento medio de dos operaciones por factura, representan 30.000 operaciones.

- Los gastos del departamento comercial por los servicios de correspondencia, requerimientos de pago, emisión de efectos, se calculan a 20

baja para la exportación en régimen estable y para una empresa en expansión. Op. cit., pág. 63 a 66.

pesetas por factura. $15.000 \times 20 = 300.000$ pesetas.

- Los gastos del servicio administrativo y contable se estiman a 7 pesetas por operación. $30.000 \times 7 = 210.000$ pesetas.

- Total 510.000 pesetas que representan un 0,34% de la cifra de ventas a crédito.

2. Gestión de cobro.

Como señala TORIO YARZA, si el cobro lo realiza personal de la propia empresa, el coste pasa a ser estructural, pues son las horas del cobrador o cobradores lo que hay que considerar y no el número de cobros que se realicen (2). Estimamos que una gestión de cobro puede costar 60 pesetas. El coste de la gestión de cobro bancaria se puede estimar en un 0,20% del importe de la le

(2) "El factoring financiación y servicios" CEAM, nº 96, Barcelona septiembre-octubre 1969, pág. 17.

tra. Si estos sistemas se distribuyen al 50%.

- Gestión directa de cobro $50 \times 7.500 = -$
450.000.

- Gestión bancaria de cobro $0,20\% \cdot 10.000 -$
 $\times 7.500 = 375.000.$

- Total 825.000 pesetas que representan -
un 0,55% de la cifra de ventas a crédito.

3. Impagados y contencioso.

Distinguimos los gastos de precontencioso
y los derivados del ejercicio de la vía judicial.

- Los gastos de impagados se evalúan en -
300 pesetas por factura. El volumen de impagados -
se estima en un 5% del total de las facturas, de -
donde por término medio podemos calcular unos fas
tos por factura de 750×300 pesetas = 225.000 pe
setas.

- De estos impagados solamente en un 10% -

es necesario acudir al procedimiento judicial con unos gastos aproximados de 2.700 pesetas por factura. $75 \times 2.700 = 202.250$ pesetas.

- Total 427.250 que representan un 0,285% de la cifra de ventas a crédito.

4. Seguro de crédito.

Una compañía especializada suele estimar una prima de seguro equivalente al 0,20-0,30% de la cifra de ventas. Basándonos en un 0,25% y teniendo en cuenta que el seguro no cubre más del 70-80% de los créditos perdidos, transcurrido un plazo de comprobación e investigación, y que cubre los gastos de contencioso que por lo tanto deduciremos de lo calculado en el punto 3; podemos establecer que aproximadamente el coste de la prima de seguro será del 0,30% de la cifra de ventas a crédito.

5. Ventajas financieras.

Se derivan de la aplicación de la liqui--

dez liberada por el factoring a los descuentos por pronto pago y bonificaciones sobre volúmen de compras concedidos por los proveedores. Estas ventajas pueden oscilar entre alrededor 0,50-0,80%.

6. A los datos anteriores habría que añadir los beneficios indirectos no cuantificables - de los servicios de información, simplificación - administrativa y contable, dedicación del personal directivo a sus tareas específicas, mejora de espacio, sustitución de gastos fijos por proporcionales, mejor conocimiento del mercado etc. ... cuya estimación sería importante.

7. Resumiendo el ahorro de los servicios - calculado:

- Gestión administrativa y contable.....	0,34 %
- Gestión de cobro	0,55 %
- Impagados y contencioso	0,28 %
- Seguro de crédito	0,30 %
- Ventajas financieras	0,70 %
	<hr/>
	2,17 %

Con las naturales reservas que acompañan - al ejemplo desarrollado cuya finalidad es exclusivamente descriptiva, podemos establecer un 2,17% - como límite máximo para el cliente en relación -- con la comisión exigida por el factor para gestionar la movilización de sus operaciones.

9.3. FACTORING Y UMBRAL DE RENTABILIDAD.

La empresa en su política de optimación - de ingresos y minimación de costes, busca un punto de equilibrio, a partir del cual, pueda lograr su principal objetivo: la obtención de beneficio. Este punto de equilibrio es conocido con el nombre de umbral de rentabilidad o punto muerto, y se puede definir como aquel en el que el volumen de ventas cubre la totalidad de los costes de la empresa. Es decir, en ese nivel la empresa no obtiene beneficios, pero cubre los costes totales (fijos y variables), y a partir de él puede alcanzarlos.

En la figura nº 1, se representa la curva de costes totales $c(x)$, y las rectas de ingresos I_1 , I_2 , e I_3 , que corresponden a unos precios determinados p_1 , p_2 y p_3 , siendo C_0 los costes fijos.

Para un precio p_1 , la recta de ingresos I_1 , es paralela al radio y recta tangente a la -

curva $c(x)$, es decir, para dicho precio, los ingresos cubren los costes variables, pero no los fijos. Para otro precio p_2 , la recta de ingresos correspondiente I_2 , es tangente a la curva $c(x)$ de costes totales, en este caso la empresa cubre todos sus costes. Se puede decir por tanto, que nos hallamos en el umbral de rentabilidad. A partir de ahora, para precios superiores, por ejemplo p_3 , con ingresos representados por I_3 , la empresa además de cubrir sus costes obtendrá un beneficio.

La condición del punto muerto viene expresada por $b(x) = 0$. Siendo $b(x) = I(x) - c(x)$, será $I(x) - c(x) = 0$, y por tanto $I(x) = c(x)$. Es decir ingresos igual a costes.

Para simplificar, el estudio del punto muerto o umbral de rentabilidad y su representación gráfica, se considera que los costes variables son proporcionales, y por tanto pueden ser representados por una línea recta.

En la figura nº 2 representamos por C_t los costes totales, y C_v los costes variables y,-

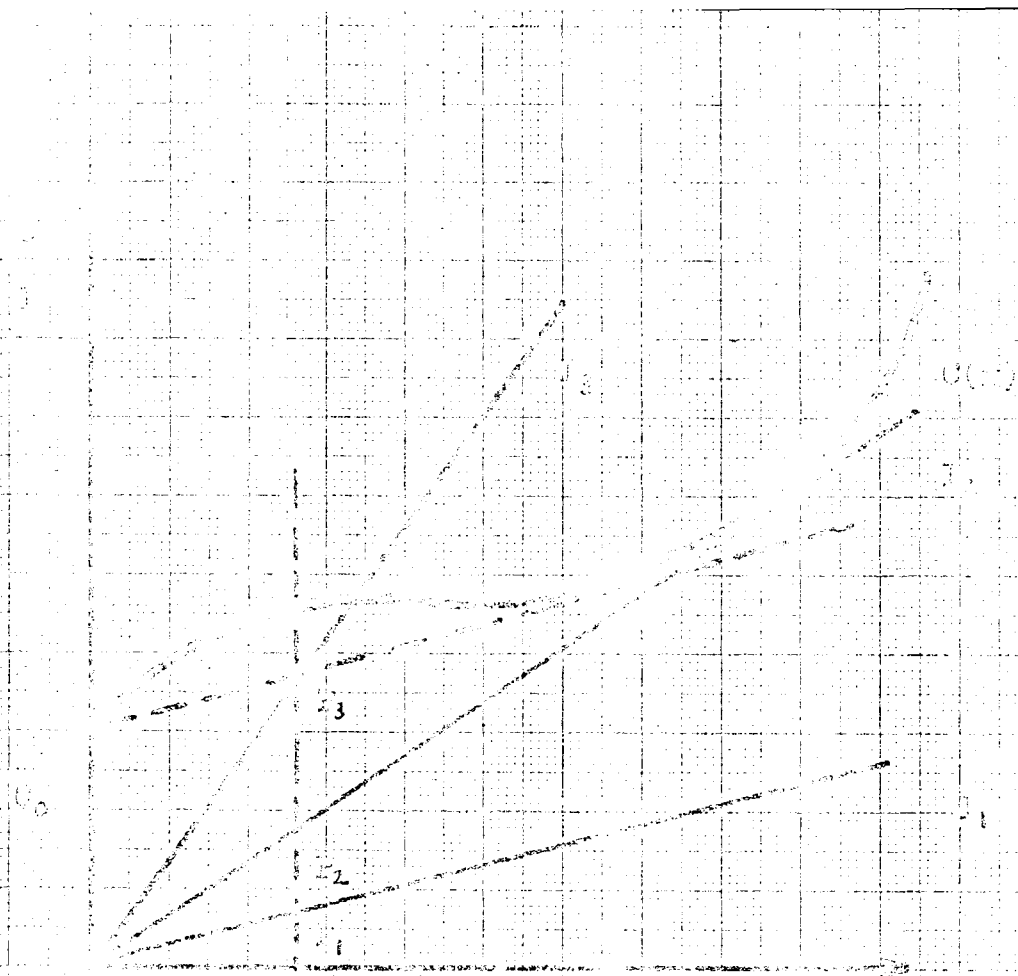


FIGURE 141

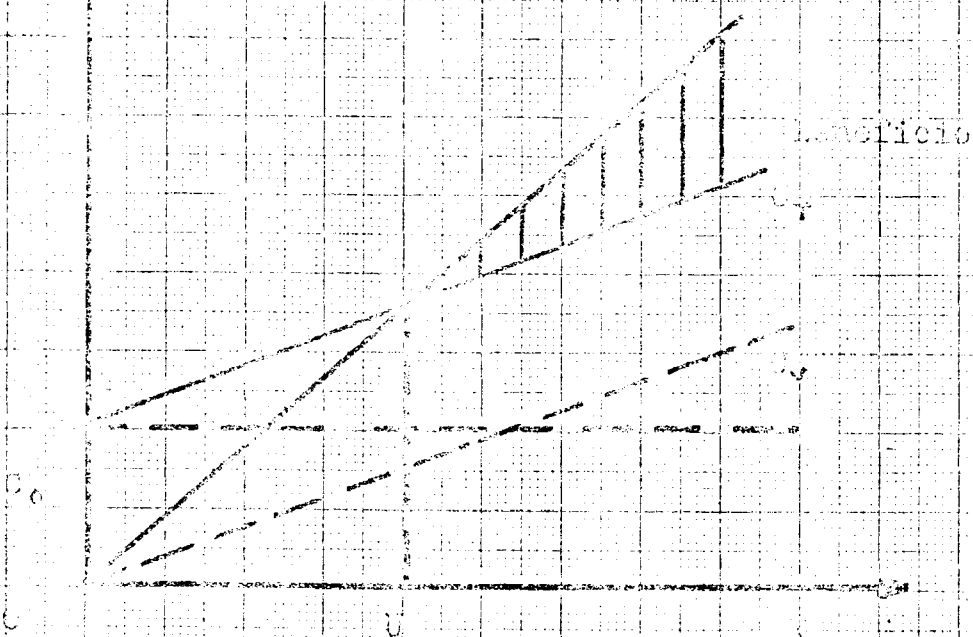


FIGURE 142

Co los fijos. En el punto en que Ct es cortada -- por la bisectriz del cuadrante tenemos el umbral de rentabilidad, U, ya que dicha bisectriz es el conjunto de puntos que cumplen la propiedad $\text{ingresos} = \text{costes}$. Observamos que, en este caso representado, desde el principio se cubren los costes variables; conforme aumentan las cantidades vendidas se van absorbiendo los costes fijos, hasta -- llegar al umbral de rentabilidad. Si continúan -- aumentando después de él, la empresa obtiene beneficio.

Hasta aquí unas ideas muy breves sobre el concepto de umbral de rentabilidad.

Trataremos de ver ahora, que sucede con -- dicho umbral de rentabilidad en una empresa que -- utiliza el factoring.

Con el factoring desaparece el grado de -- imprevisión en los costes de la empresa que se derivan de la inseguridad del cobro de las facturas de los correspondientes gastos de contencioso, de

costes debidos a fluctuaciones de temporada, etc.

Esta técnica hace que en cierta manera -- disminuyen los costes fijos y aumenten los proporcionales: la comisión de factoring. Al mismo tiempo que produce el efecto indirecto de sustituir - cargas estrictamente proporcionales por cargas fijas, lo que supone una ventaja apreciable para empresas con rápidas variaciones de actividad.

Desde el momento que consideramos que el factoring puede alterar los costes de la empresa, podemos decir que su umbral de rentabilidad quedará modificado. Dicha modificación podrá ser grande o pequeña, positiva o negativa, será, distinta para cada tipo de empresa, no dependerá de la medida en que varien los costes de la empresa al recurrir al factoring.

En general podemos decir que las empresas con márgenes muy débiles, como son las que se ocupan de productos alimenticios de gran consumo y - las industrias pesadas, el factoring no les repor

ta beneficios y por tanto es, practicamente imposible, que recurran a él. Las empresas con un tipo de margen medio y amplio encuentran ventajas con el factoring. En las primeras, el umbral de rentabilidad se desplaza hacia la derecha, es decir, experimenta un aumento. En las de un tipo de margen muy amplio, el umbral de rentabilidad se desplaza hacia la izquierda. En este caso la modificación sufrida con el factoring consiste en una baja del umbral de rentabilidad (1).

En la figura nº 3 representamos, siguiendo la hipótesis de la linealidad, una empresa que al recurrir al factoring ve disminuidos sus costes fijos y aumentados sus costes variables. El eje de abscisas se hace corresponder con los ingresos y el de ordenadas con los costes. Ct, Cu y Co son respectivamente los costes totales, variables y fijos de la empresa sin factorizar; y C't, C'u y C'o, los correspondientes costes con factoring. -

(1) Cfr. CNCF "Le Factoring", Societe D'editions Economiques et Financieres, Paris octubre 1966, págs. 67 y 68.

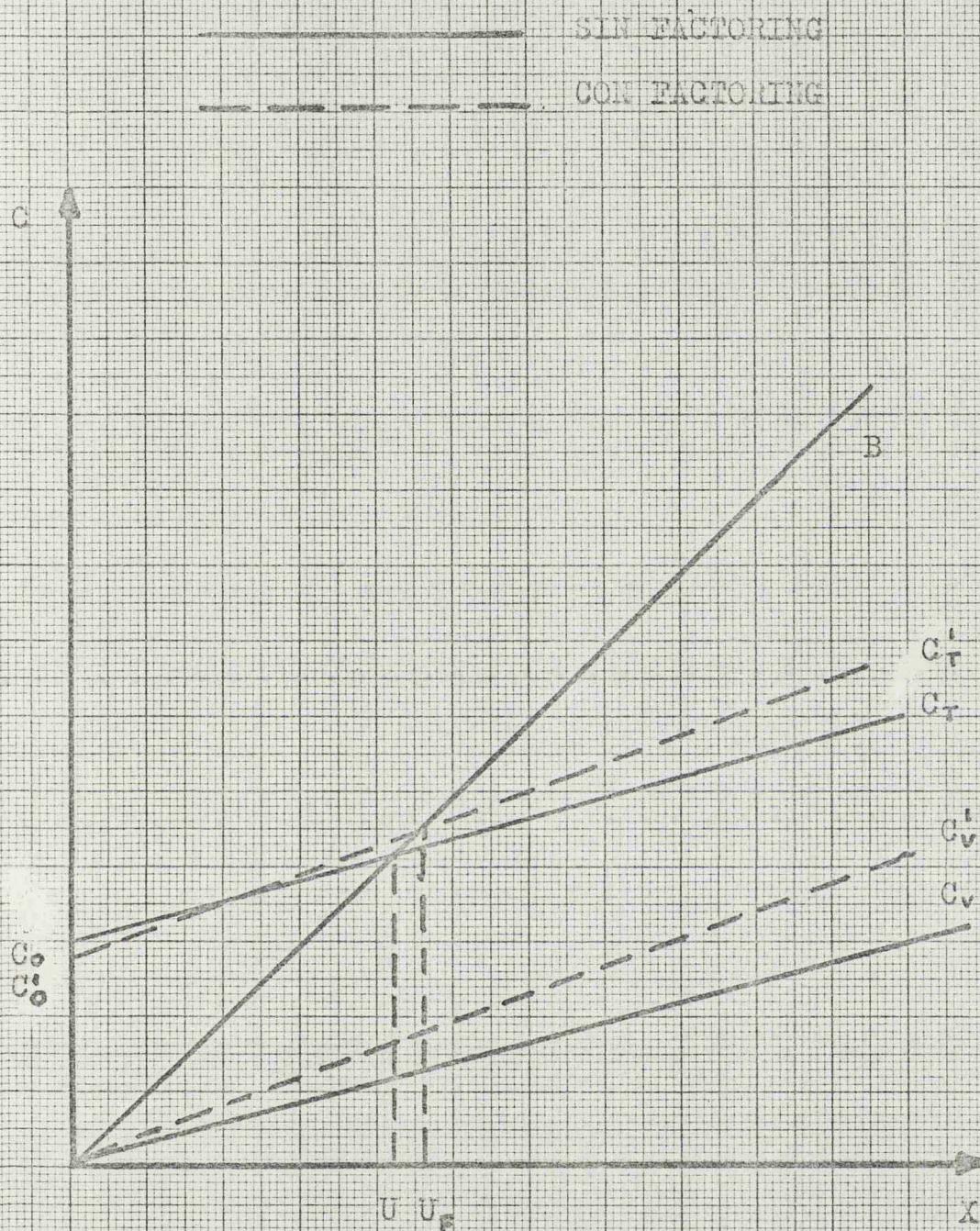


FIGURA №3

Los puntos en que la bisectriz del cuadrante corta a C_t y C'_t nos determinan los respectivos umbrales de rentabilidad U y U_f . En este caso como podemos observar, al utilizar el factoring, el umbral de rentabilidad experimenta un aumento.

9.4. ASPECTOS MACROECONOMICOS DEL FACTORING.

La presencia de las empresas de factoring en un sistema económico hace disminuir la presión que el sector empresarial ejerce en el crédito -- bancario. Las empresas factorizadas cubren sus necesidades de capital circulante mediante la factorización de los créditos y recurren en menor medida al crédito bancario facilitando la especialización del mismo. No olvidemos que las empresas que normalmente recurren a la factorización de los -- créditos son empresas de pequeñas dimensiones que tienen difícil acceso al crédito bancario y que -- gracias al factoring pueden obtener medios financieros para su expansión asegurando su supervivencia en el sistema económico

No obstante hay que tener en cuenta, asi-mismo, cuando se considera un sistema económico -- en su conjunto, que el efecto señalado respecto a la disminución de la presión sobre el crédito bancario global se ve amortiguado, al menos en las -- primeras etapas de desarrollo de las empresas fac

toring por el hecho de que gran parte de los fondos que estas utilizan provienen del propio sector bancario, al ser este quien interviene activamente en la génesis y promoción de dichas entidades destinando así, indirectamente, una parte de sus fondos a estas operaciones de factoring.

Respecto a la política de desarrollo sectorial el Gobierno con una adecuada política fiscal puede conseguir que el factor amplie o reduzca sus actividades en ciertos sectores. Por ejemplo -- el factor suele adquirir créditos concedidos por -- empresas subsidiarias de grandes empresas industriales, esta intervención puede influir en el -- sector de cabeza.

Respecto a la política monetaria el factoring aminora los efectos que una medida contractiva puede representar para la pequeña y mediana empresa. Efectivamente las medidas que provocan restricciones crediticias son más soportables para -- el factor, porque aunque el factor también utiliza el crédito bancario posee mayores recursos pa-

ra cubrir el desfase que se produce a la imposición de la medida al evitar buscar contracciones en las fuentes de financiación de las empresas.

Sobre el comercio internacional el factoring se configura como un eficaz instrumento para su desarrollo, no olvidemos que para los sectores en que trabajan (artesanía, modas, juguetes, calzados) tiene gran importancia la exportación. El factor contribuye a la competitividad en el exterior de estas industrias facilitando la especialización del comercio internacional, y evitando operaciones de exportación arriesgadas y poco rentables por su conocimiento del mercado internacional.

La factorización de los créditos puede actuar como estabilizador en los ciclos económicos. Efectivamente, en las fases de recesión del ciclo, el factor dispondrá de mayores fondos. Para reducir sus disponibilidades líquidas, el factor tenderá a factorizar créditos con un grado de riesgo algo superior a lo normal, esto hará que las empresas factorizadas puedan aceptar a un mayor nú-

mero de clientes, que se traduce en un aumento de la actividad de estas empresas, contribuyendo a la recuperación del ciclo. Si por el contrario -- nos encontramos en la fase ascendente del ciclo, -- el factor, presionado por el aumento de los créditos a factorizar, tenderá a ser más riguroso en los criterios de selección. Estos obligarán a sus empresas clientes a rescindir algunos contratos de suministro y ello impondrá, al disminuir la actividad de las empresas factorizadas, una cortapisa al incremento de la actividad económica (1).

(1) Los factors en EE.UU. suelen complementar la actividad de adquisición pro soluto de créditos con la concesión de préstamos a sus clientes para la renovación de instalaciones o para la adquisición de bienes de equipo. Esta política seguida por los factors no sólo contribuye a incrementar la productividad de las empresas factorizadas gracias a una mayor industrialización, sino que también contribuye al incremento de la renta nacional gracias al proceso de inversión que desencadena.

Las actividades consultoras del factoring permite especializar la producción ya que su conocimiento sobre las condiciones del mercado interior evitan la producción excesiva de ciertos bienes y podría ser utilizado para un control fiscal y estadístico asimismo facilita la aplicación de normas contables de normalización.

Creemos que el factoring no es por sí generador de inflación. Señala BERMUDEZ que "el -- factor no proporciona financiación alguna al público, ni a los comercios... se trata de una liquidación inmediata de unas ventas reales, lo que origina una mayor rotación a igual inversión pero esto no puede sino señalarse entre los rasgos positivos del factoring que tiende a la mayor productividad de unos bienes" (2).

(2) "El Factoring", capítulo del libro Nuevas Fórmulas de Financiación. Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid 1972, pág. 54.

No obstante es indudable el efecto indirecto que el factoring puede ejercer sobre la demanda por el hecho de que al permitir el mantenimiento de la política comercial de venta a crédito -dado que mediante la factorización puede re-cuperar el importe de las mismas al contado- se facilita el incremento del exceso de demanda en épocas de coyuntura alcista.

Ahora bien este efecto indirecto no puede considerarse como estrictamente asignable al factoring sino a la fase coyuntural por la que atraviesa la economía. Por otro lado, como se ha señalado, al facilitar a la empresa la rotación-del circulante y consecuentemente la posibilidad financiera de incrementar sus inversiones se facilita el correlativo aumento de la compraventa-real que puede compensar perfectamente el aparente efecto real inicial de exceso de demanda so--bre la oferta efectiva de bienes reales, por lo que el efecto global no tiene por que ser en sí-mismo generador de inflación.

Las medidas complementarias de regulación directa de los sistemas de ventas a plazos que -- suelen emplearse en coyuntura de demanda alcista, como por ejemplo reducción de plazos, aumento de la proporción de pagos iniciales etc. son aplicables con independencia de la existencia del factoring porque el factoring no afecta a las fases de comercialización y demanda final del consumidor.

10. EL FACTORING COMO TECNICA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

10.1. LA FUNCION DE LOS BANCOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

10.1.1. CREDITO DOCUMENTARIO CONFIRMADO.

10.1.2. REMESA DOCUMENTARIA.

10.1.3. REGIMEN DE REPOSICION.

10.2. LA TECNICA DEL FACTORING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

10.3. DIFERENCIAS ENTRE LA ACTUACION DE LOS BANCOS Y LAS CADENAS DE FACTORING EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES.

10.4. RELACIONES JURIDICAS DEL FACTORING INTERNACIONAL.

10.5. APORTACIONES DEL FACTORING AL COMERCIO INTERNACIONAL.

10. EL FACTORING COMO TECNICA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

10.1. LA FUNCION DE LOS BANCOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Una de las causas que más han contribuido al desarrollo del factoring ha sido, precisamente, el incremento del comercio internacional; los problemas con que se enfrentan los vendedores en el mercado nacional, en relación con la selección de mercados, promoción comercial y solvencia de los compradores, se agravan y multiplican en el mercado exterior.

Tradicionalmente estas dificultades se tratan de solucionar a través de la intervención estatal (1) y de la mediación de los bancos, gra

(1) Es el Ministerio de Comercio el encargado de poner en práctica la política estatal de fomento a la exportación, por medio principalmente de las Direcciones Generales de Exportación, Política Comercial y Política Arance

cias a fórmulas tradicionales como el crédito documentario o las remesas documentarias. Cuando - las relaciones comerciales se establecen entre - compradores y vendedores de distintos países el primero asume el papel de importador y el segundo de exportador.

Las fórmulas tradicionalmente utilizadas son:

10.1.1. CREDITO DOCUMENTARIO CONFIRMA-
DO.

El importador ordena a su banco que proceda a la apertura de un crédito a favor del ex-

laria así como de la Subdirección General de Inspección y Normalización del Comercio Exterior.

Las técnicas de comercio exterior podemos -- agruparlas alrededor de: 1) Beneficios arancelarios -regímenes especiales y zonas francas-. 2) Ventajas fiscales -desgravaciones y reservas para inversiones a la exportación.

.../...

portador. El banco procederá a abonar el importe de las mercaderías exportadas aproximadamente 48 horas después de verificar que la documentación está en perfecto orden y se ha presentado dentro del plazo. El pago se realizará en efectivo (Documents Against Payment, Akkreditivgeschäft), o bien mediante la aceptación por el banco, como librado o avalista, de una letra de cambio del exportador a un plazo fijo (Documents Against -- Acceptance, Remboursfeschafft).

El crédito podrá ser revocable o irrevocable. En el primer caso el banco no se compromete a mantener el crédito. Podrá pactarse también que sea transmisible por el exportador a un tercero y que se asuma la modalidad de crédito rotativo (revolving), es decir, periódicamente abierto.

3) Facilidades crediticias y seguro de crédito a la exportación. 4) Otros instrumentos -- carta de exportador y seguro de prospección de mercados--.

Este es el sistema más seguro para el exportador, que no corre ningún riesgo. Pero en el importador provoca una cierta situación de inferioridad por dos motivos: a) ha tenido que realizar gestiones cerca de su banco para abrir el crédito documentario, lo que lleva aparejados gastos derivados de la comisión de apertura y confirmación (2); además ha tenido que comprometer una parte de sus riesgos bancarios agotando el plafond de crédito y reduciendo sus posibilidades financieras en su propio país, y b) desconoce si la mercancía que han enviado y que ya ha sido pagada en el punto de origen por el banco, es conforme con las condiciones de compra pactada.

10.1.2. REMESA DOCUMENTARIA.

Los documentos justificativos del envío -

(2) Normalmente en la práctica comercial internacional, estos gastos son repertutidos en el exportador mediante una rebaja en los precios de la compraventa.

de las mercancías al país de destino son remitidos vía bancaria de forma que el importador de la mercancía libere dichas mercancías contra el pago de las mismas.

Este sistema es menos seguro para el exportador que tiene que esperar a la inspección - de las mercaderías para recibir su importe y favorece al importador que puede verificar la calidad de las mercaderías y negarse a hacerse cargo de las mismas si sufren alguna tara o no se ajustan a lo estipulado.

10.1.3. REGIMEN DE REPOSICION.

Constituye la fórmula más arriesgada ya - que la documentación de la operación es enviada - directamente al importador y el exportador tiene que confiar en que llegado el plazo fijado en el contrato de compraventa el importador enviará la transferencia en pago de la mercancía.

Esta es la fórmula ideal para el importador y la más arriesgada para el exportador y don

de tiene su justificación la intervención la fac
toring que se hace cargo de los riesgos del ex--
portador.

La intervención de los bancos en estas -
transacciones internacionales cumple una doble -
función:

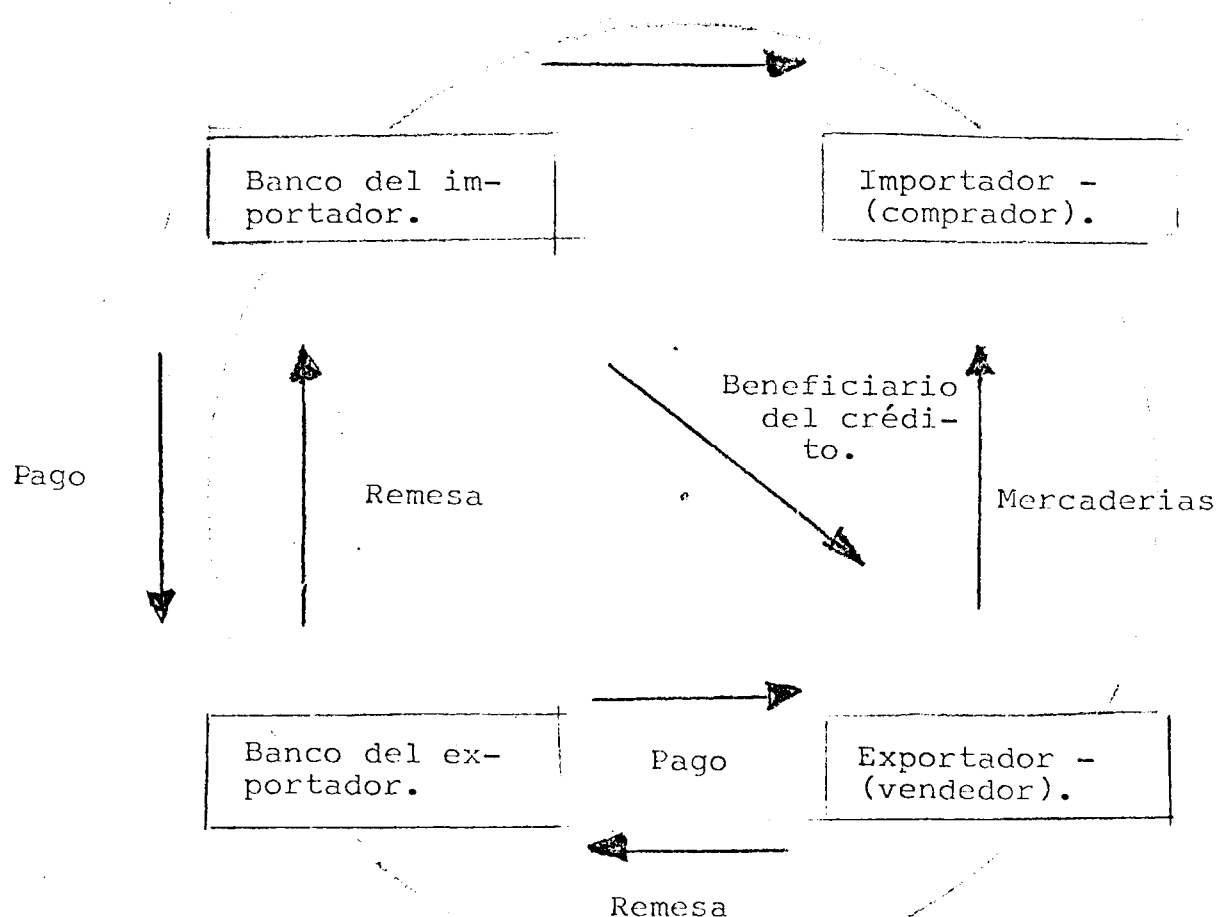
1. De garantía: Obligándose directamente
a realizar el pago al exportador incluso antes -
de la ejecución de la operación.

2. De financiación: Al exportador descon-
tando la letra que le presenta contra el importa-
dor o abriendo una cuenta de crédito por orden -
del importador siendo beneficiario de ella el ex-
portador. En ocasiones puede pactarse la posibi-
lidad de anticipos en descubierto (red ink clau-
se) o de anticipos sobre documentos (green ink -
clause) es decir, sobre documentos que no acredi
tan la entrega de la mercadería sino su existen-
cia.

La actuación del banco en todos los su--

puestos que estamos contemplando es más amplia - que una simple orden de pago documentario y generalmente se produce mediante la intervención de dos bancos: uno del país del importador y otro - del país del exportador. Conforme al siguiente - esquema.

Apertura de Crédito

GRAFICO 1

10.2. LA TECNICA DEL FACTORING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

La actividad desarrollada por el factoring en las ventas internacionales ofrece una doble vertiente: el export-factoring, o factoring a la exportación por el que el exportador que estipula un contrato de factoring cede al factor los créditos que tiene contra sus compradores extranjeros y el factoring interior o import-factoring, en ambos casos interviene un factor importador en régimen de colaboración con el factor exportador en virtud de un convenio bilateral.

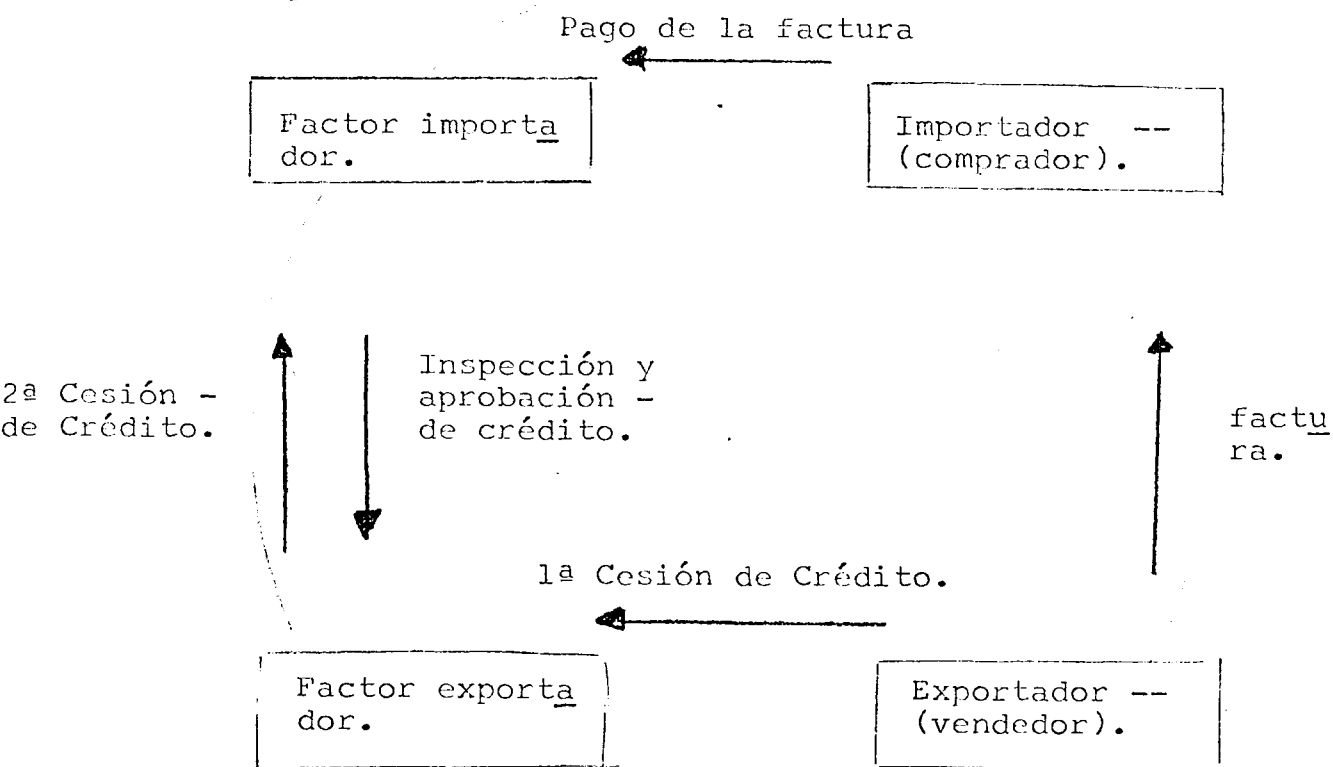
La función de los factores en las ventas internacionales responde a una misma finalidad económica y a unos mismos principios de actuación que el factoring interno, pero no obstante, la realización concreta de las operaciones revela un mayor grado de complejidad.

En el factoring internacional aparece un -

cuarto elemento, el factor importador. El cliente del factor es el exportador; el factor asume los créditos referentes a suministros efectuados a clientes extranjeros, fijando las condiciones -- del contrato. El importador debe efectuar el pago al factor que figure en la factura, que puede ser un factor del país del importador que se encuen-- tra en relación con el factor del exportador.

El esquema gráfico de la operación es el siguiente:

GRAFICO 2



La técnica seguida se ajusta, en líneas -
generales, al siguiente esquema.

El factor exportador solicita de su clien
te una lista de sus compradores extranjeros y de
los riesgos y condiciones de pago que pueden ser
fijadas para cada uno de estos compradores. Con -
estos datos el factor, antes incluso de la firma
del contrato, realiza una consulta con las facto-
ring importadoras asociadas.

Una vez evacuada esta consulta se fijan -
las condiciones del contrato en función de las --
circunstancias y seriedad del exportador.

Los pedidos concretos deben ser sometidos
a aprobación en formularios especiales. El factor
importador, en cuanto garantiza el buen fin de la
operación, ya que en definitiva los créditos le -
han sido cedidos, tiene derecho a la inspección y
aprobación de dichos créditos, Para cumplir este-
requisito, el cliente remite la relación de crédi
tos mediante un duplicado de las operaciones pre-
vistas, una copia de las cuales es remitida al --

factor importador para que confirme la aprobación, a no ser que exista un acuerdo previo inter-factores eximiendo al factor exportador de este último requisito.

El exportador debe notificar el acuerdo - de factoring a cada uno de sus clientes y la obligación de pago al factor importador. En el momento de remitir la mercancía manda un original de la factura al importador y dos al factor-exportador, así como una copia no negociable del documento de embarque o justificativo del transporte. El factor exportador puede venir obligado a remitir al factor importador todos los documentos necesarios para hacer efectivo el crédito, es decir, copias de las facturas visadas por la aduana y demás documentos de la exportación (3).

-
- (3) Podemos enumerar como los más importantes las facturas comerciales, consulares, documentos de transporte (conocimiento de embarque), certificado de origen, certificado de análisis, certificado de agreege, certificado de soivre, documentos del seguro, resguardos, etc.

El factor exportador es un intermediario que dá la garantía al cliente de su país pero a su vez recibe la garantía del factor importador; es un emisario de los documentos y del control de las operaciones.

Algunos autores como SCHMITOFF señalan -- que existen dos clases de factoring a la exportación, el factoring abierto y el factoring cerrado (Open and Undisclosed Factoring) considerando que en ambos casos el factor a la exportación no es un auténtico factor en sentido jurídico (4).

Este sistema explicado corresponde al -- sistema habitualmente seguido por nuestro país, -- pero es necesario destacar que la financiación -- no es connatural al factoring a la exportación -- (5).

(4) "The export trade", Stevens, Londres 1969, --
pág. 222.

(5) Cfr. HUTSON T. G., "Factoring" Journal of --
the Institute of Bankers, febrero 1965, pág.
45.

10.3. DIFERENCIAS ENTRE LA ACTUACION DE LOS -
BANCOS Y LAS CADENAS DE FACTORING EN LAS OPERACIO-
NES INTERNACIONALES.

Las operaciones del export-factoring y de los bancos en el comercio internacional ofrece -- analogías en cuanto pueden aparecen en ambas, un segundo banco y un segundo factor para resolver - las dificultades y canalizar las relaciones derivadas de la existencia de dos países distintos, - pero la función de ambos es totalmente diferente:

- El cliente del factor es el exportador y por lo tanto aparece como canalizador el factor del país exportador. En cambio el cliente del banco suele ser el importador. Se deriva de esta última relación un mandato indirecto, para el segundo banco, del exportador, banco que además debe - confirmar el crédito ante el primer banco o del - importador.

La relación entre los dos factores es una relación propia, sin intervención del exportador.

Esto implica que, contrariamente al supuesto bancario, el exportador no puede dirigirse directamente contra el segundo factor, mientras que el importador podría hacerlo contra el segundo banco por todos los asuntos que se derivasen de la responsabilidad en que este pudiese incurrir por el incumplimiento del mandato, aunque no, lógicamente, por lo que pudiera resultar de la actuación del primer banco.

- Las figuras que recogen las relaciones derivadas de la intervención de un banco o de un factor son también distintas. El banco paga la deuda del importador lo que responde a la figura de la asunción de deuda ajena o delegación acumulativa imperfecta. El factor, como ya analizamos anteriormente, compra el crédito del exportador, lo que se ajusta a la figura de cesión de créditos.

- Formalmente sus actuaciones responden a distintas motivaciones. El factor importador nece

sita de los documentos representativos de la operación, para poder actuar frente al importador, - ya que como hemos señalado, no tiene ninguna relación directa o indirecta con el mismo.

El banco recoge los documentos para comprobar bajo su responsabilidad que se ha realizado la perfección formal de la operación y garantizarse del crédito abierto a favor del exportador al permitirle retener la mercadería mientras no - le reembolse el importador del crédito realizado.

- La garantía es distinta en el crédito - documentario es total para el exportador y varía en la remesa documentaria. El factor garantiza al exportador totalmente y al importador le permite obtener las mismas condiciones que pondría conseguir en su propio país.

10.4. RELACIONES JURIDICAS DEL FACTORING INTERNACIONAL.

Observamos en la operación de factoring internacional un doble juego de relaciones, las derivadas del cliente con el factor exportador y aquellas nacidas entre el factor exportador y el factor importador.

La primera relación no añade nada nuevo a las relaciones derivadas del factoring interior y la única dificultad podría derivarse de la fórmula escogida para la transmisión del crédito: A diferencia de la operación de crédito confirmado por una entidad bancaria que hemos calificado de delegación acumulativa, la intervención del factor importador queda al margen de las garantías del exportador que una vez realizada la cesión del crédito queda fuera de la relación y le son indiferentes los medios de que se sirve el factor exportador para hacer efectivo el crédito.

La segunda relación entre los factores --

consiste en una nueva transmisión del crédito semejante a la primera y que se encuentra dentro -- del cauce legal y normativo del contrato original entre exportador y factor exportador, y que se ajusta a la cesión de créditos analizada.

Cabe la posibilidad de una relación directa del exportador con el factor importador a través de una estipulación contractual que permitiese al factor exportador ordenar el exportador que las facturas y documentos justificativos de la -- operación con el importador sean cedidos directamente al factor importador. Nacería así una tercera relación entre el exportador y el factor importador, además de las ya conocidas, que supondría la necesidad de establecer la función del factor exportador y, en especial, el complejo campo derivado de sus responsabilidades en la elección del factor importador. Pero esta posibilidad no tiene viabilidad real.

Debemos mencionar, ya dentro del factoring a la importación, la absurda situación originada -

por la orden del Instituto Español de Moneda Ex--
tranjera de 25 de septiembre de 1968 en la que se
regulan los procedimientos de tráfico e importa--
ción de mercancías.

Dice exactamente: "El pago se realizará -
en todo caso a favor del proveedor de las mercan-
cías especificado en la correspondiente declara--
ción o licencia".

Esta normativa unida a la necesidad de --
que la licencia de importación este domiciliada -
en un banco y no en el domicilio del factor provo-
ca la imposibilidad de que el importador pueda --
emitir un cheque a la orden del factor, teniendo -
que extenderlo a nombre del exportador.

Si la operación transcurre dentro de cau-
ces de normalidad, el factor exportador solicita-
rá el endoso del cheque; pero en condiciones de -
suspensión de pagos o quiebra, el endoso no sería
válido.

Esta situación ofrece las siguientes paradojas:

1.- Una reglamentación de carácter infe--rior no tiene en cuenta los preceptos jurídicos -sobre la validez de una cesión de créditos a un -tercero, contenidos en otra de orden superior, como son el Código Civil y el Código de Comercio.

2.- Puede costar dos veces la divisa al -país, ya que la factoring ha aceptado un riesgo,-previa autorización del mismo Instituto, y puede tener necesidad de hacer frente por dos veces al pago de la misma cantidad si se plantea la reclamación judicial sobre el crédito.

Deducimos la necesidad de revisión de esta normativa, como ya ha hecho en enero de 1972,-dentro de una disposición del Instituto que dentro de un complicado farrago formal prevé el pago a -un tercero para aquellas operaciones de más de un año de plazo, para facilitar la actividad del factoring y acomodarse a lo dispuesto para el rango de las disposiciones legislativas.

10.5. APORTACIONES DEL FACTORING AL COMERCIO
INTERNACIONAL.

Se puede objetar que ya existen los cauces más apropiados para la exportación y que los exportadores pueden acudir a las instituciones -- oficiales o al sistema bancario. Consideramos que el factoring no es excluyente de estos cauces y -- por ello el exportador puede beneficiarse del que le resulte más conveniente.

Por otra parte la utilización de la carta de crédito irrevocable, el crédito a la exportación (6) o al seguro de crédito a la exportación,

-
- (6) El Proyecto de Ley de Crédito a la exportación, de fecha 12 de enero de 1970, referente a la organización y régimen de crédito oficial deja en manos de la Banca privada y el Banco Exterior el fomento a la exportación, -- sustituyendo las líneas de redescuento oficial por un coeficiente de inversión fijado -- en un 25%. La financiación del Banco Exterior

../..

pueden cumplir algunas analogías con el factoring en relación con la cobertura del riesgo o la financiación, pero formalmente se ajustan a distintos presupuestos. El crédito documentario no está al alcance de todos los exportadores y el seguro de crédito no cubre la totalidad del riesgo de una operación de exportación (7). En último extre

tiene carácter oficial y el Instituto de Crédito Oficial dotará al Banco Exterior de fondos para el cumplimiento de sus funciones. En el coeficiente antes citado sólo se computarán los efectos relativos a la exportación y deberán mantener la proporción necesaria con los recursos ajenos sin incluir entre estos últimos a los fondos facilitados por el Instituto de Crédito Oficial o financiación con cargo a los mismos.

- (7) Cfr. art. 1-3 y 16 del Decreto de 22.12.1971, sobre la regulación del seguro de crédito a la exportación "La cobertura nunca alcanzará al riesgo total de la operación, una parte -- del cual se asumirá directa y necesariamente por el asegurado".

Las características más sobresalientes de este seguro son:

.../...

mo ninguna de estas técnicas proporciona la infor
mación y servicios de comercialización y gestión
de las cadenas internacionales de factoring.

El seguro de crédito a la exportación cubre -
los riesgos comerciales y políticos que deben
asegurarse de forma simultánea y los extraor-
dinarios. El seguro extiende su efecto hasta-
el nacimiento del riesgo asegurado y el expor
tador queda amparado desde que inicia la fa--
bricación hasta el último plazo. No es necesa
ría una declaración expresa de insolvencia.

Se garantiza a la entidad financiera el crédi
to que hubiera concedido al comprador o a en-
tidades de financiación de países extranjeros
para la compra en España de bienes y servi- -
cios, por lo tanto no afecta a la capacidad -
de endeudamiento del exportador frente a su -
banco financiador.

Posibilidad de que la figura del asegurado --
así como del beneficiario del seguro recaiga
sobre una persona o entidad extranjera previa
autorización del Ministerio de Hacienda o Con
sejo de Administración de la Compañía Asegura
dora lo que abre un camino a la financiación
extranjera de operaciones de exportación de -
bienes y servicios españoles.

El exportador busca la mayor simplificación posible en sus relaciones con el extranjero, asimilándose a las operaciones en el mercado interior en relación con las condiciones del contrato, solvencia del comprador y cobertura del riesgo que se puede derivar de las modificaciones de las condiciones coyunturales.

Como señala Bermúdez, el exportador que tiene vocación de serlo, busca en el exterior, de un lado, diversificar sus mercados para poder encajar mejor eventuales recensiones, de otro, una salida donde colocar más productos y contrastar su aceptación y competitividad. Consecuentemente ese exportador debe hallar las fórmulas adaptadas a una proyección de ventas continuada (8).

(8) BERMUDEZ Eduardo, "El Factoring", capítulo -- del libro "Nuevas fórmulas de financiación", - Asunción para el progreso de la Dirección, Madrid 1972, pág. 46.

El exportador que se acoja al factoring internacional puede obtener los mismos servicios que los obtenidos en el mercado interior, servicio de cobro de crédito y financiación.

Además, la actuación de un factor del país del importador, va a permitir al exportador ofrecer las mismas condiciones de plazo y forma de pago establecidas en el país importador (9).

Este último punto tiene una gran importancia en el Comercio Internacional entre países que gozan de un clima de confianza y que realizan sus operaciones en régimen de reposición o cuenta corriente: En estas condiciones no es posible competir con el productor nacional sino es ofreciendo

(9) En este sentido BONNAUD manifiesta que el factoring elimina las dificultades con que, aisladamente, se enfrentan las empresas exportadoras. "Le Factoring, une nouvelle forme d'aide à l'exportation", Banque, octubre 1964.

unas condiciones equivalentes a las facilitadas - por éste (10). El factor dispone de los medios de información, los servicios suficientes para facilitar al exportador las garantías que le permitan fijar dichas condiciones (11).

(10) Como señala BERMUDEZ en el artículo antes citado "... como quiera que las fuentes de suministro con frecuencia existen en el mismo - país y no faltan opciones de otras procedencias, para el comprador extranjero es totalmente irrelevante la argumentación de que -- las facturas no sean movilizables en el país de origen". Op. cit., pág. 47.

(11) Para WEDEEN Phil, el export-factoring, permite a los grandes y medianos exportadores el poder efectuar las operaciones con el exte--rior sin necesidad de tener un departamento - de crédito extranjero y de cobro de facturas. Además los factores son más liberales en la - concesión de créditos "porque sus cuadros de créditos tienen mejores métodos". "How ex- - port factoring can boost sales abroad". The - international trade review, 26 junio 1967.

También debemos hacer notar que a diferencia del factoring interior que se ajusta con mayor precisión a la pequeña y mediana empresa, el factoring internacional interesa a cualquier empresa sea cual sea su tamaño. La falta de información, y las dificultades surgidas por impagos, se producen a cualquier nivel si se trata de operaciones con el exterior, especialmente el comienzo de las actividades de comercio exterior (12).

El factor realiza un estudio de mercado que requiere tener en cuenta multiplicidad de --

(12) Este sistema ha sido utilizado por compañías japonesas que buscaban introducirse en el mercado americano mediante la apertura de agencias en los EE.UU. Cfr. Irwin NAITOVE - "Internacional Factoring", Credit and Financial Management, enero 1965.

Uscola FERRER considera que en España podían aprovechar mejor las facilidades crediticias concedidas por el Estado a los compradores sudamericanos procurando una ordenación de los créditos otorgados, un sistema "clearing"

../..

factores económicos, como la elasticidad de la -- oferta y demanda del producto, las repercusiones -- que puede provocar en el mercado la entrada del -- producto exportado sobre los precios de venta; -- asimismo debe analizar los factores financieros -- derivados de la influencia de los derechos arance-- larios, imposiciones fiscales y gastos de trans-- porte y aduana que pueden reducir los márgenes co-- merciales hasta hacer la operación antieconómica.

A este respecto son significativas las conclusiones de CANNATA (13) "El factor estudia el mercado en el que va a operar el exportador y le in-

de créditos mediante la creación de empresas de factoring paraestatales. "El Factoring", - Revista Económica Industrial, marzo 1968.

- (13) CANNATA Giuseppe, "Factoring: Un nuovo ausi-
lio per la gestione delle medie e piccole im
prese". Bancaria, Roma, junio - julio 1969, -
pág. 719.

forma sobre los hábitos de compra de la cliente--
la, le aconseja sobre la elección de los modelos -
y la presentación del producto. Gracias a sus co-
rresponsales, (cadenas de factors) el factor ayu-
da al exportador en la elección de las salidas y
en la búsqueda del agente o distribuidor. Además -
le pone al corriente de los usos comerciales del -
país, se encarga de las operaciones de importación
anticipando los gastos y entrega la mercancía en -
el lugar más conveniente para el comprador.

11. EL PORVENIR DEL FACTORING. OBSTACULOS A SU --
DESARROLLO.

11.1. OBSTACULOS PSICOLOGICOS.

11.2. OBSTACULOS JURIDICOS Y REGLAMENTARIOS.

11.3. OBSTACULOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS.

11. EL PORVENIR DEL FACTORING. OBSTACULOS A SU -- DESARROLLO.

11.1. OBSTACULOS PSICOLOGICOS.

Las objeciones principales giran alrededor de dos conceptos fundamentalmente: La relación de su cliente y los compradores y el régimen de aprobación de crédito.

Existe una especial resistencia de los -- acreedores a la despersonalización de las relaciones con el cliente, objetando que el factor se -- constituye en intermediario en sus relaciones comerciales revelando el secreto profesional y facilitando la posibilidad de indiscreciones o mala -- gestión del factor en el tratamiento de la información puesta a su alcance.

El conocimiento casi completo de la actividad comercial y financiera de diversos clientes -- que operan en un mismo sector económico se aduce -- puede ser utilizado por el factoring para la elabo

ración de informes, estadísticas y en general --
asesoramiento económico y jurídico en exclusivo --
provecho de algunos clientes.

Se teme también que el factor siga un cri
terio conservador en la evaluación de los riesgos
y restrictivo a la hora de la ejecución de los --
créditos, que origine una reducción de ventas para
el cliente, rigidez para fijar aplazamientos de --
pago o incomprensión en los presupuestos relacio-
nados con los vencimientos de los créditos.

Por último la factorización de los crédi-
tos se interpreta como símbolo de debilidad econó-
mica, recurso extremo para el cliente que encon--
trándose en crisis no ha podido conseguir acceso --
a las fuentes de financiación tradicionales.

La práctica demuestra que el tratamiento --
del factoring es beneficioso para cliente y com--
prador y que un abuso de las funciones del factor
implicaría su desaparición del mercado.

1. En función del cliente.

Debemos observar que el factor no es exigente para aceptar la gestión y el cobro de las facturas más allá de los límites prudentes del riesgo. Efectivamente el factor mide la solvencia de su cliente en función de la solvencia acumulada de sus compradores, ya que, la garantía del crédito, no radica exclusivamente en sus clientes. La amplitud crediticia concedida al factor solo estará limitada por la capacidad de producción y venta de su cliente y por la solvencia de los compradores. El primer interesado en que los negocios de su cliente se expansionen es el factor y por ello le protege de todo riesgo excesivo en la concesión de crédito a sus compradores.

El factor al que solicitan una renovación del crédito consultará con su cliente y después decidirá en función de los intereses en juego.

2. En relación con los compradores porque el factor dispone de mayores posibilidades de crédito

dito pues constituye una organización con recursos financieros y líneas de crédito comparativamente mejores, lo que unido a la división de riesgos en un gran número de facturas le permiten una mayor flexibilidad en condiciones adversas de sus deudores.

El factor trata habitualmente con situaciones difíciles, está especializado y por lo tanto es más sensible a determinado tipo de problemas, tiene una información más completa y rigurosa del mercado, sector industrial o comercial en que desarrolla sus actividades.

El éxito del factoring va a depender también del estilo del factor en relación con su prudencia, discreción, cortesía y flexibilidad comercial; un factor excesivamente riguroso restringiría el campo de actuación de su cliente que se vería obligado a prescindir de sus servicios.

11.2. OBSTACULOS JURIDICOS Y REGLAMENTARIOS.

La falta de una definición legal que reglamente su régimen de actuación puede dificultar su desarrollo. A este respecto hay que señalar -- que en España se ha dado un paso muy importante -- para fijación del estatuto jurídico de el facto-- ring con su reconocimiento en el Reglamento del -- Impuesto de Tráfico de Empresas de 25 de enero de 1972 y lo dispuesto en la Ley de 23 de julio de -- 1966, sobre declaración de exención de impuesto -- sobre las rentas de capital para los intereses -- percibidos por sociedades que anticipen el importe de los créditos cuya gestión de cobro tengan a su cargo (1).

En la prensa especializada española han -- hecho su aparición varios artículos cuyo carácter han sido más bien de divulgación y difusión de es-- ta técnica.No encontramos antecedentes del facto-- ring en la jurisprudencia ni en las disposiciones

(1) Cfr. infra pág.206.

que regulan las instituciones de crédito. Aunque los contratos de factoring en nuestro país se han ajustado a la figura de la cesión de créditos, es ta asimilación no ha servido para eliminar la con fusión sobre la naturaleza del factoring, confundiendo en muchas ocasiones esta técnica con una empresa financiera, cuando es un instrumento espe cializado de prestación de servicios entre los -- que se puede contar la gestión financiera. Esta -- confusión puede dar lugar a la asimilación del -- factoring con las empresas financieras y sujetarle a las fuertes disposiciones que reglamentan el desarrollo de dichas instituciones lo que cercena ria de raíz las posibilidades de su evolución.

11.3. OBSTACULOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS.

En principio el coste aparente del factoring puede parecer elevado pero ya hemos señalado que es el coste comparativo el que decidirá su -- conveniencia. Además el factoring responde a una necesidad, la de mejorar la situación del balance y disminuir los riesgos, así como la necesidad de información derivada del crecimiento.

El problema de la información es singularmente interesante en nuestro país donde la organización de informes es francamente deficiente entre otros motivos por la falta de organización contable de la empresa española.

Otra dificultad se deriva de la tradicional utilización de la letra de cambio y del descuento comercial que de estas letras realizan los bancos. La intervención bancaria como clásica fórmula de movilización de créditos va a exigir un -- lento cambio de mentalidad por parte del empresario hasta admitir la diversidad de ambas institu-

ciones en cuanto objetivos, y formas de actuar.

La intervención de los bancos pueden incidir en las propias compañías de factoring, efectivamente el desarrollo de estas viene respaldado por los bancos y puede venir comprometido por la introducción de los criterios que imperan en la banca. El factoring exige elementos dinámicos que califiquen y equilibren en todo momento las posturas derivadas de los deseos del cliente para agilizar su cifra de negocio arriesgando nuevas operaciones con un aumento de los riesgos y los del factor que debe ordenar el montante de sus comisiones y el volumen de riesgos cuya cuantía no comprometan su propia existencia.

La banca es de por sí conservadora y poco propensa a aceptar riesgos excesivos, cualquier intromisión o excesiva subordinación del factoring a una institución de esta naturaleza le privaría de la agilidad y dinamicidad necesaria para cubrir el campo financiero a que aspira.

12. CONCLUSIONES.

12. CONCLUSIONES.

El factoring constituye una nueva técnica surgida como consecuencia de los imperativos que el desarrollo económico y el proceso de especialización imponen a la empresa.

Aún cuando sus antecedentes ofrecen una - cierta vaguedad, por no ajustarse la actividad de los primeros factores al concepto que cumplen en - la actualidad, podemos fijarlos en el final del - siglo XIV y comienzos del XV con los descubrimientos y colonización del continente americano. Posteriormente a comienzos del siglo XIX se desarrollan en los Estados Unidos bajo la fórmula de -- agentes comerciales encargados de los productos - que, con origen en Europa, eran exportados al continente americano. Estos agentes evolucionaron -- hasta responsabilizarse por los riesgos comerciales derivados de la compraventa y cobro de las -- mercaderías iniciando su mutación hacia el carácter de institución especializada que tienen en la actualidad.

El desarrollo en Europa se realiza a partir de la década de los años sesenta y ofrece algunas diferencias con el factoring americano. En esencia podemos definirlo como la transferencia de deuda comercial por su titular a un factor que se encarga de su cobro y garantiza los riesgos de impago, recibiendo en contraprestación una comisión por los servicios prestados y el riesgo cubierto; servicios de variada índole que oscilan desde la gestión administrativa y contable, y elaboración de estudios de mercado o informes comerciales hasta los financieros derivados del abono de los créditos antes del vencimiento.

Se distinguen dentro del moderno concepto de factoring dos modalidades: el "Old line factoring" -fórmula utilizada en Europa- que responde a la movilización de créditos con garantía y abono de los mismos bien en el momento de la transmisión "Old line factoring conventional" o bien a su vencimiento "Maturity factoring".

El "New Style Factor" realiza las mismas -

operaciones que el old line pero dentro de un --
cuadro financiero más acusado mediante la aplicaci
ción de técnicas crediticias especializadas y --
que aproximan al factoring a la actividad banca-
ria.

Dentro de estas figuras coexisten varia-
ciones que no afectan a su esencia sino a la form
a y funcionamiento, tendentes a solucionar las -
dificultades comerciales que se originan por el -
desconocimiento de esta nueva técnica, como las -
derivadas de la exclusión de la notificación "Non
notificacion factoring" o las de considerar al --
factor como un clásico agente de ventas "Undis--
closed factoring".

El estudio de la normativa de los distin-
tos ordenamientos nos demuestra que solo en Esta-
dos Unidos y en Gran Bretaña existen disposicio--
nes que incidan sobre el factoring; en el resto -
de los países no existen normas específicas y se
han acogido a normas que sus respectivos Códigos
civiles y mercantiles, establecen sobre la cesión

de créditos (Alemania, Italia, Bélgica) o la subrogación (Francia).

En España tampoco encontramos ninguna normativa y ni siquiera decisiones jurisprudenciales que arrojen alguna luz sobre la naturaleza jurídica del factoring.

Nuestro estudio llega a la conclusión de que contrato de factoring se configura dentro de la categoría de innominado o atípico y de carácter mercantil; al que por analogía vamos a tratar de aplicar las normas que regulan otras figuras de naturaleza semejante.

Después de haber comparado la operación a tipificar con un cierto número de tipo conocidos - hemos constatado su naturaleza sui generis y hemos buscado una figura que se ajuste con precisión a la transmisión de créditos; nuestras conclusiones vienen matizadas por la especial finalidad económica que persiguen las partes tratando de evitar el riesgo de detenerse en los caracteres externos

de la operación y dejar de estudiar su realidad económica profunda.

Dos figuras se ajustan en principio a la transmisión de los créditos: la cesión de créditos y la subrogación convencional. El detallado estudio comparativo que hemos realizado nos ha inclinado por elegir la cesión de créditos que, a nuestro juicio presenta mayores analogías formales y sustanciales con el factoring, pero esta técnica escogida no supone considerar al factoring como un simple procedimiento de transmisión de créditos y por ello consideramos con vista a su eventual regulación jurídica, que el legislador deberá disciplinar el contrato y las formalidades que le son anejas bien bajo la forma de la cesión, -- bien por otro procedimiento pero siempre tutelando y respetando las peculiaridades que son consustanciales a su naturaleza y finalidad económica.

En todo caso queremos poner de manifiesto la necesidad de su regulación legal como imperativo para su desarrollo y pensamos que esta regula-

ción no debe olvidar las posibilidades de integración con la comunidad económica europea en un futuro no lejano y por lo tanto la necesidad de acomodar estas normas con la legislación del Mercado Común.

El desarrollo de los factores ha estado --
ligado al de la industria textil y de la confec--
ción, sin embargo actualmente su campo de actua--
ción es mucho más amplio y como condiciones gene--
rales podemos indicar que el factoring se ajusta--
a cualquier industria que venda productos en uni--
dades relativamente pequeñas, con carácter periódico, aplazamientos relativamente cortos y una --
lista diversificada de compradores.

El factoring permite a las empresas --espe
cialmente pequeña y mediana empresa-- despreocupa
se de los problemas administrativos inherentes a
la gestión de su cartera comercial, obteniendo ma
yor dinamismo, especialización y agilidad en sus --
operaciones de exportación, concentrando todas --

sus energías en el desarrollo de la capacidad productiva.

Asimismo libera a la empresa de las -- operaciones post-venta y cumple un servicio financiero al transformar de forma permanente las ventas a crédito en auténticas operaciones al contado, la liquidez obtenida será conveniente cuando exista posibilidad de reinversión con un rendi- - miento. En cualquier caso implica un incremento -- en el cash flow de la unidad económica que puede ser aplicado para mejorar las posiciones acreedo-ras del balance con el consiguiente alivio de la tensión financiera.

La reducción del periodo medio de cobro -- disminuye las necesidades de working capital o -- fondo de maniobra y subsiguientemente de capital --largo plazo y permite acogerse a las ventajas de rivadas de las bonificaciones y descuentos conce-didos por los proveedores--.

El estudio comparativo con otras fuentes -- de financiación como el crédito bancario señala --

que el coste de este servicio es superior en el factoring pero su utilización esta en muchos casos en relación con las dificultades de la unidad económica para encontrar crédito en los plazos y cantidades previstas, sobre todo para aquellas que se encuentran en vía de expansión y cuya cartera de créditos tiende a desarrollarse paralelamente al ciclo de ventas sin poder acogerse al descuento comercial o la ampliación de sus recursos propios.

El factoring no viene a excluir o competir con la actividad bancaria, su esquema de relaciones económicas subyacentes y los servicios -- prestados difieren de los propios de las entidades bancarias y en último extremo el factoring -- obtiene sus garantías fuera de la empresa y deja a esta intactas las posibilidades de acceso al -- crédito bancario.

La íntima relación financiera entre los factoring y las entidades bancarias y las factoring, en cuanto estas últimas obtienen sus fondos de las primeras, origina que el crédito concedido por el banco represente el acceso, indirectamente, a un cierto número de clientes potenciales, que -

por la naturaleza y diversificación de riesgos se --
encontraban fuera de la órbita operativa del banco.

El desarrollo del factoring en nuestro --
país ha seguido una evolución parecida al resto --
de países europeos, se ha orientado hacia la pe--
queña y mediana empresa, principalmente por utili--
zar un volúmen pequeño de recursos financieros y
necesitar introducirse en el campo de la exporta--
ción.

El factoring encontrará fuertes obstácu--
los a su desarrollo, no podemos olvidar que se --
trata de una empresa mercantil en búsqueda de la --
máxima rentabilidad, que deberá financiar activi--
dades productivas y seleccionar al máximo sus ries--
gos. Esto exige un criterio selectivo en la elec--
ción de sus operaciones y una prudente política --
de desarrollo.

El futuro de las factoring esta ligado di--
rectamente al incremento de las actividades de --
prestación de servicios aprovechando las econo--

mías de escala y reducción de costes que origina el volumen de facturas tratadas, la mejora de la información y la competencia interfactores.

En España los obstáculos psicológicos derivados de la resistencia del empresario a dar a conocer los datos relativos a su organización, - contabilidad y política comercial y financiera - son extremadamente agudos y asimismo los derivados de la falta de información y estadísticas favorecido por la inexistencia de una normalización contable que permitan un estudio de balances.

Por otra parte y en nuestro país las actividades financieras corren a cargo de los bancos, entidades tradicionales y conservadoras en la selección de sus riesgos. Las factoring están respaldadas por bancos y cabe el peligro que les sean trasladados sus criterios de actuación.

Deseamos que nuestro modesto trabajo pueda arrojar alguna luz sobre la naturaleza y funcionamiento de la institución del factoring y deseamos que su actuación sea regulada en un futuro no muy lejano.

13. BIBLIOGRAFIA.

13.1. BIBLIOGRAFIA ESPECIALIZADA.

13.2. BIBLIOGRAFIA GENERICA UTILIZADA EN LA
TESIS.

EN LENGUA CASTELLANA

BERMUDEZ Eduardo, "Factoring", Rev. Economía Financiera Española, nº 8.

BERMUDEZ Eduardo, "El Factoring" Capítulo del Libro Nuevas Fórmulas de Financiación, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, Marzo 1972.

JIMENEZ DE PARGA CABRERA Rafael, "Apuntes sobre el Factoring", La Vanguardia Española, Barcelona, 18-X-1970.

LOSADA BALBOTIN Javier, "En torno al Factoring", Rev. El Europeo, Noviembre 1970.

LOSADA BALBOTIN Javier, "Otra vez en torno al Factoring", Rev. El Europeo, Enero 1971.

NONELL FORTUNY, "De nuevo sobre el Factoring", Rev. El Europeo, Febrero 1971.

STUYCK COLLADO Francisco, "El Factoring", Rev. Alta Dirección, Marzo-Abril 1967.

STUYCK COLLADO Francisco, "El Factoring", Rev. Alta Dirección, nº 12, 1967.

TORIO YARZA Victor, "El Factoring, socio minoritario, Análisis de un caso práctico", Ceam nº 92, Barcelona, Febrero 1969.

TORIO YARZA Victor, "El Factoring, Financiación y Servicios", Ceam nº 96, Barcelona, Noviembre 1969.

USCOLA FERRER Juan Pedro, "El Factoring", Rev. Economía Industrial, Marzo 1968.

VELASCO BARROETABEÑA Roberto, "El Factoring como técnica de Comercio Exterior", Información de la Cámara de Comercio I y IV de Bilbao, Octubre 1969.

S. N., "El Factoring: un instrumento nuevo y antiguo al servicio de la Empresa Española", Rev. Actualidad Económica, 26-IX-1970.

S. N., "Factoring: un servicio a la Exportación", Rev. Información Comercial Española, 26-I-1967.

S.N., "El Factoring", Rev. Información Comercial Española, nº 1252.

EN LENGUA INGLESA

ADAMS Clarence, "Commercial Finance: what is it?", Commercial West, Minneapolis, 12 Noviembre 1966.

ALLEN M., "Factoring-converting an asset in to a resource", Factors, Edición trimestral de la Empresa Inglesa de Factoring Alex Lawrie Factors Ltd., Londres.

BAMFORD G. D., "Factoring: Growth in a Cold Climate", Statist, Londres, 10 Marzo 1967.

BOBROFF Alan H., "Factoring for Export", Westminster Review, Abril 1969.

BOGEN Jules I., "Financial Handbook", The Ronald Press Co., New York, 1964.

BRITTAIN V., "Who's who in Factoring", The Times Review of Industry, Londres, Julio 1967.

CHAPIN Albert, "Credit and Collection, Principles and Practice", Mc Graw-Hill, New York, 1953.

COLE Franklin, "Factoring and Expanding Trade", Revue de la Banque, Julio 1969, nº 6.

DEASY Robert, "Commercial Financing and Factoring Serve Small Business Needs", New York Telegram and Sun, New York, 26 Octobre 1964.

DEATLY Richard H., "Reppraisal of Bank Role in Factoring", Bankers Mothly, 15 Novembre 1967.

DELANEY Harry J., "What does a Factor do", Meinhard, Greeff & Co. Inc., New York, 1946.

DORAN Emma, "Factoring Paves Path of Export Expansion", The Journal of Commerce, Octobre 1963.

DORAN Emma, "U.S. Factoring goes Foreing on Big Scale", The Journal of Commerce, Junio 1964.

DUNN M., "What the Factor can do for the Clothing Business", The Manufacturing Clothier, Enero 1962.

E.I.A. (THE ENGINEERING INDUSTRIES ASSOCIATION), "Financing your Business", E.I.A., Londres 1966.

EMERSON John, "Advantages of Factoring", The Financial Times, Londres, 24 Junio 1966.

FARWELL LORING C., Frank H. GANE, Donald P. JACOBS, Sydney L. JONES, Roland I. ROBINSON, "Financial Institutions", Richard D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1966.

FECHTELER Joseph S., Voz "Factor", Enciclopedia Británica, Ed. 1964, vol. 9.

FITZGERALD Thomas M., "International Factoring", Publicado por Bureau of Business Research, Western Reserve University, Cleveland, Ohio, U.S.A.

FORBES R. N., "Banking and Factoring. The Relationship", New York, 1960.

FOULK David G., "Appraising Factoring for a Client", The Journal of Accountancy, American Institute of Certified Public Accountants, 1961.

FOULKE Roy A., "Sinews of American Commerce", Dun & Bradstreet, New York, 1941.

FOULKE Roy A., "The Story of the Factor", Dun & Bradstreet Inc., 1953.

FRASER Arthur, "Factoring, a new Financial Service Banks", Statist World Banking, New York, 4 Diciembre 1964.

FREED Roy N., "Get the Computersystem you want", Harvard Business Review, Noviembre-Diciembre 1969.

GOODSPEED M. G., "Factoring in the Shoe Industry -- What it is and How it Works", William Iselin & Co. Inc., New York.

GOTTHILF D., "Accounts receivable - A Cache of Cash", Cost and Management, Noviembre 1966.

GRANT Nicholas, "Factoring Finance for Expansion", Supplement to Investors Chronicle, Londres, 25 Febrero 1966.

GRANT Nicholas, "The Intelligent Use of Factoring", Accountancy, Agosto 1967.

GUNNERUD Iivind, "Sales tools in Factoring", Informe elaborado por la Conferencia Anual de F.C.I., Amsterdam, 25 Junio 1970.

HARBER G., "Sound Finance Seen as Key to Growth", Knitted Outwear Times, Septiembre 1964.

HILLYER William H., "Keys to Business Cash. Origin of Factoring Traced Back to Ancient Babylon", Barron's, 20 Octubre 1941.

HILLYER William H., "James Talcott Marchant", Charles Scribner's Sons, New York, 1937.

HILLYER William H., "Factoring Accounts Receivable", Credit and Financial Management, Julio 1938.

HILLYER William H., "Four Centuries of Factoring", Quarterly Journal of Economics, New York, Febrero 1939.

HILLYER William H., "The Factor's Two-Dimensional Bookkeeping", The Office, vol. 31, nº 3, Marzo 1950.

HUBSHMAN Henry M., "Cash Flow is the true Guideline for Business", First National City Bank, New York, Agosto 1966.

HUTSON T. C., "The Banker and the Factor", The Bankers' Magazine, Londres, nº 1426, Junio 1963.

HUTSON T. G., "Factoring", Journal of the Institute of Bankers, Febrero 1965.

HUTSON T. B. & BUTTERWORTH J., "Management of Trade Credit", Gower Press Ltd., Londres, 1969.

HUNT-WILLIAMS-DONALDSON, "Basic Business Finance, Text and Cases", Iowice, Homewood, 1961.

JACOBY N., "Accounts Receivable Financing", New York, 1943.

JAMES TALCOTT INC., "The Factor", vol. 2, No. 1, James Talcott Inc., New York, 1934.

JAMES TALCOTT INC., "Ninety Years of Factoring", James Talcott Inc., New York, 1944.

JAMES TALCOTT INC., "Five Keys to planned financing", James Talcott Inc., New York, 1966.

JOHNSON John M., "Trust Receipts and Factor's Liens", Bulletin of the Robert Morris Associates, vol. 32, No. 12, Mayo 1950.

JONES O. T., "Factoring", Harvard Business Review, vol. XIV, nº 2, 1936.

KLEIN Robert A., "Commercial Financing, what it is, what it does and how it works", New Jersey Business, Newark, Noviembre 1956.

KNOPIG G., "Factoring", Francoforte, 1960.

LAZERE Monroe R., "Utilizing Banks, Commercial Finance Companies and Factors in Financing a Small Business", The Commercial and Financial Chronicle, New York, 30 Marzo 1967.

LAZERE Monroe R., "Commercial Financing", New York, The Ronald Press Company, 1968.

LEVY Sidney H., "The Role of Factoring in Business", The Canadian Chartered Accountant, Febrero 1959.

LICKEL Henry H., "Accounting Problems in Connection with Factoring", William Iselin & Co. Inc., New York, 1949.

LIVIJN Claes-Olof, "The documentary personal ledger", The Annual Report of Säljfinans AB, 1966.

LIVIJN Claes-Olof, "Old and new trends - The Metamorphoses of Factoring", The Annual Report of Säljfinans AB, 1967.

LIVIJN Claes-Olof, "Factoring - The International Scene", The Annual Report of Säljfinans AB, 1968.

LUCAS Peter, "How Factors provide the funds when Company cash is tight", Canadian Business, Mayo 1960.

LUMSDEN S., "The fortunes of Factoring", Management today, Diciembre 1967.

MABERLY M. A., "Helping the smaller Exporter", Investors Chronicle & S.E.G., 11 Octubre 1968.

MCDONALD B.A., "About Factored Accounts", Credit Executive, vol. 43, No. 4, Abril 1950.

McGANN Thomas J., "Factoring Services", Annual Report 1965, James Talcott Inc., 1965.

MALCOIM Walter D., "Accounts receivable Financing under the uniform commercial code", Rabels. Zeitschrift für ausländisches und Internationales Privatrecht, 30 Octubre 1966.

MARGOLIN Leo J., "Factoring being re-discovered by Long Island's businessmen", Long Island Daily Commercial Review, Long Island, 3 Agosto 1964.

MOORE Carroll G., "Factoring - A Unique and Important Form of Financing and Service", The Business Lawyer, Abril 1959.

MOORE Carroll G., "Developments in Factoring, Inventory Liens and Accounts Receivable Financing", The Business Lawyer, Julio 1961.

MOORE Carroll G., "Factoring a Unique and Important Form of Financing and Service", Elements of Financial Administration, Columbia, 1962.

MONROE Faust G., Voz "Factor and Factoring", Enciclopedia Americana, vol. 10.

NAITOVE Irwin, "Modern Factoring", U.S.A., American Management Association Inc., 1969.

NAITOVE Irwin, "Factoring profits soar on record '69 volume", Daily News Record, 26 Junio 1970.

NATIONAL ASSOCIATION OF CREDIT MANAGEMENT, "Credit Management Handbook", 2ª edition, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin Inc., 1965.

O'BRIEN P., "Factoring's Breakthrough Year", The Banker, Febrero 1968.

O'BRIEN Paul N., "How Factoring may be Export Aid", Liverpool Daily Post-Export Survey, Liverpool, 12 Julio 1967, 1 pag.

PAGE C. S. & CANAWAY E. E. , "Finance for Management", William Heinemann Ltd., Londres, 1969.

PAYNE, Keith, "Factoring Helps Small Firms on Road to Success", The Times, Londres, 12 Mayo 1967.

PAWLEY F. R., "Survey of Commercial Financial Companies and Factors", Financing Small Business, Washington, 1958.

PEREIRA Felix H., "Factoring: New Help in Foreign Markets", Credit and Financial Management, New York, Diciembre 1963.

PEREIRA Felix H., "Factoring plays a new role in world trade", Industry, Febrero 1964.

PHELPS C. W., "Accounts Receivable Financing as a Method of Securing Business Loans", Baltimore, Educational Division - Commercial Credit Company, 1962.

PHELPS C. W., "The role of Factoring in modern business finance", Baltimore, Studies in Commercial Financing no. 1, Educational Division - Commercial Credit Company, 1956 and 1964.

PILCHER Roger A., "Banks and Factors: partners in finance?", The Banker, Londres, Febrero 1968.

PILCHER Roger A., "New Business", Informe de la Conferencia Anual de FCI, Amsterdam, 27 Junio 1969.

ROTHSCHILD Fuller M., "Banks in Factoring - Past Present and Future", The Journal of Commercial Bank Lending, Philadelphia, Pennsylvania, Octubre 1969.

SALINGER D. L., "Present Day Factoring", Commerce, Bruselas, Mayo 1967.

SAULNIER Raymond J. and JACOBY Neil H., "Accounts Receivable Financing", National Bureau of Economic Research, New York, 1943.

SCHMILTOFF Clive M., "The Law and the Exporter", The Merchant Shipper, Londres, Junio 1954.

SCHMILTOFF Clive M., "The Export Trade", Stevens, 1969.

SEIDMAN Walter S., "Finance Companies & Factors", National Conference of Commercial Receivable Companies Inc., New York, 1948.

SEIDMAN Walter S., "Accounts Receivable and Inventory Financing", Michigan, Masterco Press Ann Arbor, 1957.

SEILER Jacob, "Commercial Financing. Its past and future", New York World Telegram and Sun, New York, 26 Octubre 1964.

SHIELD FACTORS LIMITED, "Credit Factoring", Shield Factors Ltd, Londres, 1966.

SILBERT Theodore H., "Financing and Factoring Accounts Receivable", Harvard Business Review, Enero-Febrero 1952.

SILBERT Arthur F., "Factoring, accounts-receivable financing", Mid-Continent Banker, Chicago, Agosto 1962.

SILVERMAN Herbert R., "Factoring: Its Legal Aspects and Economic Justification", Law and Contemporary Problems, vol. 13, No. 4, Duke University, Agosto 1948.

SILVERMAN Herbert R., "Factoring as a Financing Device", Harvard Business Review, Vol. 27, No. 5, Septiembre 1949.

SIMON Ronald I., "Commercial Financing and Factoring - Its development in the United States", National Commercial Finance Conf. Inc., 29 Broadway, New York 6, N.Y., 1963.

STACK John F., "Old-Line Factoring in '67 Peak Dollars 8,993 Billion", Daily News Record, New York, Febrero 1966.

STACK John F., "Old-Line Factoring in '67", Daily News Record, New York, 3 Febrero 1968.

STACK John F., "Factoring Volume Soars to Record", Daily News Record, New York, 3 Febrero 1969.

STACK John F., "Suitable and unsuitable clients for Factoring", Informe elaborado por la Conferencia Anual de F.C.I., Amsterdam, 25 Junio 1970.

STACK John F., "Factoring Volume Vaults to Peak Profit So-so", Daily News Record, New York, 14-II-1972.

STEVENS Leslie H., "Profit through Factoring", Review of Mercantile Credit (Factors) Ltd., Londres, 1965.

STEVENS Leslie H., "Factoring - It's more than just another way of raising the wind", The Sheffield Morning Telegraph, Financial Survey, 12 Marzo 1968.

STEVENS Leslie H., "Profit through Factoring", Engineering Industries Journal, 1968.

STEIN S., "Old Line Factoring", Proceedings of the 22nd Annual Convention of the Commercial Finance Industry, New York, 1967.

STOKE G. A., "Factoring", The Chartered Secretary, Londres, Vol. VII, No. 8, Agosto-Septiembre 1967.

SUHL Merrold, "Credit Information and Assessment", Informe elaborado por la Conferencia anual de F.C.I., Amsterdam, 27 Junio 1969.

THORNCROFT Antony, "Advantages of Factoring slowly gain acceptance", The Financial Times, 19-X-1970.

WALKER Ernest W., "Factoring its function and Technique", Texas Business Review, Dallas, Vol. XXXIV, n. I, Junio 1960.

WALTON Jennifer, "The Banks take to Factoring", Investors Chronicle, 12 Junio 1970.

WEDEEN Phil, "How Export Factoring can boost sales abroad", The International Trade Review, 26 Junio 1967.

WESSEL Hans, "The Cost and Advantages of Factoring your sales Ledger", Financial Manager, Londres, 8 Junio 1971.

YANKAUER Walter D., "The Role of the Factor in our Present-Day Economy", Credit and Financial Management, Diciembre 1949.

YATES Charles P., "Fraud Prevention", Informe elaborado por la Conferencia Anual de F.C.I., Amsterdam, 27 Junio 1969.

YOUNG Dennis A., "Factoring solves Steel Stockholders' Liquidity problems", Steel Times, 19 Mayo 1967, 2 pags.

S. N., "Factoring", Business Week, New York, McGraw Hill Inc., 22 Mayo 1965.

S. N., "Export Credit: Factoring", The Economist, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 19 Noviembre 1960.

S. N., "Export Credit: Factoring in the City", The Economist, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 14 Junio 1961.

S. N., "Factoring", Export Magazine, Journal of the Institute of Export, United Kingdom, Octubre-Noviembre 1968.

S. N., "Helping the smaller Exporter", Investors Chronicle & S.E.G., 11 Octubre 1968.

S. N., "British Factoring Moves off the Ground", The Financial Times, Septiembre 1966.

S. N., "What Factoring has to offer", The Financial Times, Junio 1968.

EN LENGUA FRANCESA

BARON Jacques, "Ce qu'apporte le "factoring" aux industries de biens de consommation", Entreprise, Société d'Etudes et de publication économiques, Paris, 16/2/1967, n° 597.

BARRE R., "La Gestion des Comptes-Clients par des Sociétés Spécialisées", Documentation Commerciale et Comptable, Bruselas, 7-VIII-1966.

BONNAUD Aristide, "Le "Factoring". Une nouvelle forme d'aide à l'exportation", Banque, Paris, n° 10, 1964.

BRIELER Heinrich, "La Cession des Créances comme instrument de Crédit dans le Droit des Etats Unis", Revue de la Banque, Bruselas, 1964.

BULLETIN HEBDOMADAIRE DE LA KREDIETBANK, "Le factoring", Marzo 1964.

BULLETIN HEBDOMADAIRE DE LA KREDIETBANK, "Le avantages et le prix de revient du Factoring", Bruselas, Septiembre 1967.

CASTEL Y., "La Factoring", Les Informations Industrielles et Commerciales, Diciembre 1965

CORNET L., "Le Leasing et le Factoring", Journal de la Comptabilité U.N.C.P., Bruselas, Septiembre 1965.

CHAMBRE NATIONALE DES CONSEILLERS FINANCIERS,
"Le Factoring: Après un siècle d'expansion
aux Etats-Unis et en Grance-Bretagne, cet-
te formule de gestion financière fait son
apparition en France", Paris, Société
d'Éditions économiques et financières, 1966.

FONTAINE Marcel, "L'assurance-vie et la garantie
des creances en droit belge", Revue de la
Banque, Bruselas, Julio 1969.

GAVALDA Christian, "Le Factoring, un Instrument
Financier de Mobilisation des Créances à
Court Terme et de Gestion Commerciale",
Revue de la Banque n° 6, Bruselas, 1969.

GAVALDA-STOUFFLET Christian et Jean, "Le Contrat
dit de Factoring", Juris Classeur Périodi-
que, La Semaine Juridique, Paris n° 51, Di-
ciembre 1966.

GERBIER J., VILLETARD M., "Le Factoring ou Ges-
tion a façon du Compte-Client", Direcion-
Gestion, 6-II-1966.

GERBIER Jean, "Le factoring", DUNOD , 1970.

HILTGEN N., "Le Factoring", Centre Universitaire
de l'Etat à Anvers, 1965/1966.

JUDE Pierre, "Le Factoring", Annuaire Guide de
l'Organisation, 2^e Ed., 1967.

LISON F., "Factoring", Revue de la Banque, Bru-
selas, 1964.

IJC Jean, "Une nouvelle technique d'aide financière aux entreprises: le "Factoring", Le Monde, Paris, Octobre 1966.

MEUTERMANS J., "La Pratique du Factoring", Revue de la Banque n° 6, Bruselas, 1969.

NOLY Roger, "Le Factoring", Centre Français des Conseillers Financiers, Les Editions d'Organisation, Paris, 1969.

PICQ Henri, "La Confirmation de Commande", Juris Classeur Périodique, La Semaine Juridique, Paris, Septiembere 1967, n. 38, art. 82040.

PIPKORN ADDE J., "Le Factoring en Allemagne", Revue de la Chambre Economique franco-allemande, 1968.

PISAR Samuel, "Aspects juridiques du Factoring International", Revue de la Banque n° 6, 1969, Bruselas.

REVERS-CADONET M., "Le Factoring: Une nouvelle Methode de Credit", Dunod, Paris, 1969.

ROYER Georges, "Le Factoring Assure et Simplifie les Operations de Commerce Exterieur", Les Echos, Paris, Diciembre 1967.

SIMON Ph., "Le Financement des Entreprises", Paris, Dalloy, 1960.

SUSSFELD Louis E., "Le Factoring", Presses Universitaires de France, Paris, 1968.

TESTON J. C., "Todo sobre el Factoring", Revue Française de Comptabilité, Octobre 1968, nº 86.

TESTON Jean Claude, "Le Factoring et ses Implications pour l'Entreprise", Montpellier, Octobre 1965. 44, Chemin de la Piscine, Saint-Cane, 34. Montpellier. (Obra no publicada, Tesis en Economía y Derecho).

THIERRY Guy, "Financement et Recouvrement des Creances et le Factoring", J. Delmas, Paris, 1971.

VAN REGEMORTER, P., "Le Factoring au Service de l'Industrie", Revue Pratique des Questions Commerciales et Economiques, Liège, Marzo 1966, nº 1.

VERGOTE Paul, "Le Factoring International", Revue de la Banque nº 6, Bruselas, 1969.

S.N., "Les avantages du Factoring", L'Usine Nouvelle, Paris, 23/12/1965, no. 51.

S.N., "Le Factoring", Banque Nationale de Paris, Paris no. 3, Julio 1967.

S.N., "Le Factoring devant la Jurisprudence", Chroniques nº 12, Octubre, 1970.

S.N., "Le Factoring", Bulletin d'Information sur le Commerce Extérieur, Banque de Bruxelles, Bruselas no. 980, 12/10/1967.

S.N., "Le Factoring: Technique de Gestion et de Financement", Bulletin Financier, Banque de Bruxelles, n° 36, Bruselas, 13 Octobre 1967.

S.N., "Le Factoring au Service de l'Industrie", La Vie au Bureau, Revue Mensuelle Commerciale, Fiscale et Comptable, Bruselas, Octobre 1966.

EN LENGUA ITALIANA

BIANCHI Renzo, "Il Factoring e i problemi gestionali che comporta", G. Giappichelli Editore, Torino, Stamperia Editoriale Rattero, Via Piria II, 1970.

CANNATA G., "Factoring: un nuovo ausilio per la gestione delle medie e piccole imprese", Bancaria, Junio-Julio 1969.

CAPRARA Ugo, "La Banca: principi di economia delle aziende di credito", Giuffrè, Milano 1954.

DE ANGELI Sergio, "Il Factoring", Il Risparmio, Milano n° 10, Ottobre 1965.

DEL SARTO Mario, "Il Factoring", Consulente delle Aziende, Milano n° 30, Dicembre 1966.

DE SCALZI Flavio, "Funzioni e prospettive dei "factors" negli Stati Uniti", Bancaria, Roma n° 12, 1964.

FRANCESCHELLI Bruno, "Appunti in tema di cessione di crediti", Jovene, Nápoles, 1957.

GARRANI Giuseppe, "Saggi di Economia e Tecnica Bancaria", Giuffrè, Milano, 1964.

MILONE Marino, "L'Azienda di Factoring. Aspetti di Gestione, organizzazione e vilevazione", Istituto di Ragioneria e di Economia Aziendale dell'Universita di Bari, Cacucci, Bari, 1967.

NESI Nerio, "Come la tecnica finanziaria del "Factoring" può aiutare le medie e piccole industrie della regione", Problemi Aziendali, Torino, n° 39, 1967.

NESI Nerio, "Il "Factoring": una nuova tecnica per finanziare l'industria minore", La Stampa, Torino, I Ottobre 1966.

PANUCCIO Vincenzo, "La cessione volontaria dei crediti", Giuffré, Milano, 1955.

PETIX Leonardo S., "Aspectos Técnicos del Factoring", Guido Pastena, Roma, 1969.

PIZZORNO V., "L'introduzione del factoring in Italia", Mondo Economico, Junio 1968.

PIZZORNO Vittorio, "La diffusione del "Factoring" in Italia", Mondo Economico, Milano, n° 52, 28 Dicembre 1968.

TERZANI, "Asppetti Economici e Fiari dell'Attività di Factoring", Cursi Editore, Pisa, Colombo, 1969.

EN LENGUA ALEMANA

ABEL Alfred, "Factoring - Geschäft mit Aussenständen, in Österreichischen Steuer und Wirtschaftskartei", Heft 18, 25 Septiembre 1965.

FISCHOEDER P., "Factoring in den U.S.A.", Zeitschrift für Betriebswissenschaftlicher Verlag, 1964, n° 7.

GLOMB Georg Peter, "Finanzierung durch Factoring", FIW-Schriftenreihe, Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e. v. Köln, Carl Heymann Verlag KG, Köln, Berlin, Bonn, München. 1969.

GRABER Karl, "Willkommene Gelegenheit", Die Presse, 22 Octubre 1966.

HOHMANN Hans, "Factoring - Eine Chance für TZ-Institute?", Sonderdruck aus "Die Teilzahlungswirtschaft" Heft 1/1969.

HOHMANN Hans, "Hat das Factoring eine Chance?", Handelsblatt vom 16 Octubre 1968.

HOHMANN Hans, "Factoring - ein moderner Service", Dein Geld und deine Bank, Hauszeitschrift der Wiesbadener Vereinsbank, Marzo 1970.

HUJECEK Ernst, "Factoring entlastet die Unternehmensführung", in Die Industrie, no. 38, 17 Septiembre 1965.

HUJECEK Ernst, "Die Finanzierung von Zielverkäufen ohne Inanspruchnahme von Krediten bei gleichzeitiger wesentlicher Reduzierung der Buchungsarbeiten", Die Industrie, n° 36, 9 Septiembre 1966.

HUJECEK Ernst, "Die Dienste der Factorbanken in Europa", Wirtschafts & Investment Digest, Bad Wörishofen, Octubre 1966.

KERSTING Friedrich, "Umgehung von Abtretungsverboten - ein Problem des Factoring", Zeitschrift für d.ges. Kreditwesen, 1.2.1969.

KNOPIK, Dr. Gisbert, "Factoring: ein neuer Weg der Absatzfinanzierung und der Kreditsicherung", Frankfurt am Main, Verlag Fritz Knapp, 1960.

LINDAUER Franz, "Der Factor ist ein Krankenpfleger - noch sind nicht alle Vorurteile angebaut", Handelsblatt, 10 Diciembre 1970.

LÖFFLER Winfried, "Begriff und Arten des Factoring", Der Betriebs-Berater, Heft 32, 20 Noviembre 1967.

RÖDL Helmut, "Rechtsfragen des Factoring-Vertrages", Der Betriebs-Berater, Heft 32, 20 Noviembre 1967.

SCHMITT R., "Factoring Sucht einen Platz in deutschen bankenmarkt", Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Julio 1966.

SCHMITT Robert M., "Das Factoring-Geschäft", Taschen Bücher für Geld, Bank und Börse, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, 1968.

SWIDLER Thomas, "Die Delkredere-Funktion im Spiegel von Fragen und Antworten", Handelsblatt, 10 Diciembre 1970.

THIEBEN Edmund, "Elektronische Buchung in Buchstellen", Mitteilungsblatt der Österreichischen Gesellschaft der Wirtschaftstreuhänder, no. 1, Junio 1966.

VON KARGER Horst, "Konflikte zwischen Vorbehaltslieferung und Factor", Der Betrieb, Julio 1970.

VON KARGER Horst, "Verzicht auf Abtretungsrecht?", Der Betrieb, Julio 1970.

WISSKIRCHEN Dkfm. Heinz, "Factoring ist mehr als Absatzfinanzierung", Der Betrieb, Julio 1970.

WISSKIRCHEN Dkfm. Heinz, "Praxis des Factoring", from Haushaltplanung, Finanzplanung, Octubre 1970.

WÜLBERS Hermann, "Das Factoringgeschäft aus der Sicht der Teilzahlungsbanken", Auszüge aus einem Vortrag, gehalten in Baden-Baden auf dem EUROFINAS-Kongress, 1968.

WÜLBERS Hermann, "Das Export-Factoring braucht einen Vergleich nicht zu scheuen", Handelsblatt, 10 Diciembre 1970.

EN OTRAS LENGUAS

FRIBERG Bertil J., "Importfactoring för Handelsagenten", UrVÄRLDSMARKNAD Tidskrift för Sveriges Handelsagenters Förbund, no. 6/7, Octubre 1970.

GUNNERUD Øivind, "Factoring - en ny Kredittkilde?", Sparebankbladet no. 9, 1968.

HAMERLINCK G.J., "Export-Factoring: een nieuwe service aan exporteurs", from Het Financiële Dagblad, 30 Juni 1970.

HAMERLINCK G.J., "Factoring: nieuwe mogelijkheden voor het middelgrote bedrijf", Handelsbelangen, 10 Septiembre 1970.

HAMERLINCK G.J., "Financieringsmethode van vorderingen in binnen en buitenland", Het Financiële dagblad, 18 Junio 1970.

HAMERLINCK G.J., "Factoring", Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Haarlem en Omstreken, no. 2, Febrero 1970.

HAMERLINCK G.J., "Factoring: Nieuwe mogelijkheden voor de Meubel industrie", Promeubel n^o 3, Marzo 1970.

HAMERLINCK G.J., "Factoring: Verlengstuk van het bedrijf", Elseviers Weekblad, 9 Mayo 1970.

LIVIJN Claes-Olof, "Finansiering och Rationalisering genom Factoring", VVS, Tidskrift för Värme-, Ventilations-, Sanitets- och Kylteknik, no. 4, 1966.

LIVIJN Claes-Olof, "Utvecklingslinjer - Den Dokumentära reskontran", Informe Anual de Säljfinans AB, 1966.

LIVIJN Claes-Olof, "Factoring-gammal finansieringsform i ny tappning", Svensk Sparbankstidskrift, April 1969.

LIVIJN Claes-Olof, "Miljardaffärer i nygamla former - DN förklarar factoring leasing", Dagens Nyheter, 16 Junio 1970.

RÖNN Aake, "Kalkyl paa factoring", Merkantil Factoring AB, Noviembre 1968.

SARENS S., "Praktisch Bedrijfsbeleid: Leasing en Faktoring, Methoden en Praktijk", from Maandblad voor reklame, verpakking, marketing en verkoopkunde, No. 10, 1970.

SCHEFFER C.F., "Financiële Notities, Deel II", Uitgeversmaatschappij v/h Delwel, 's-Gravenhage, 1968.

VAN DIJK L., "Factoring", Maandblad voor Accountancy en bedrijfshuishoudkunde, no. 4/5, April/Mayo 1967.

VAN GEEL François, "De Factoring", Antwerpen, Antwerps Centrum voor Productiviteitsbevordering, v.z.w., Document No. 6, Abril 1965.

VERGOTE Paul, "Factoring; Realisaties en Mogelijkheden", Economisch en Sociaal Tijdschrift, Antwerpen, Universitaire faculteiten St. Ignatius, 4/8/1966.

VOORTHUYSEN W.D., "Factoring verlicht financiering", Intermediair, 6 Febrero 1970.

S.N., "Factoring (factorering)", Maanblad voor Bedrijfs administratie en -organisatie, Diciembre 1963.

S.N., "Factoring Service": een aangepaste financieringstechniek voor de bedrijven, De Financieel-Economische Tijd, 21 Abril 1970.

S.N., "Factoring-rahoitus tukee vientikauppaa", Kauppalehti, No. 3, 1970.

S.N., "Factoring-finansiering med inbyggd service", Merkantil Factoring AB, No. 1-2, 1970.

S.N., "Factoring-finansieringen stöder export-handeln", Kauppalehti, 8 Enero 1970.

ALBIÑANA Cesar, "Introducción al Sistema Impositivo Español", Guadiana, Madrid 1969.

ALBIÑANA Cesar, "Tratamiento Fiscal de la Contratación Mercantil Privada en el Derecho Tributario Español", III Semana de Estudios de Derecho Financiero, Madrid 1955.

CASTAN José M^a, "Derecho Civil Español, Común y Foral", Reus, Madrid 1958, Tomo IV.

DE DIEGO, "Transmisión de las Obligaciones", Madrid 1912.

DIAZ PAIRO, "Teoría General de las Obligaciones", Tomo II.

DI SABATO, "Unità y Pluralità di Negoci", Revista del Diritto Civile, 1959.

ENNECCERUS Ludwig, "Tratado de Derecho Civil", Comentado por Pérezy Alguero, Tomo II, Volumen II.

FUBINI, "Contribución al Estudio de los Contratos Complejos", Revista de Derecho Privado, 1931.

GARCIA AMIGO, "Transmisión de las Relaciones Obligatorias Nacidas de un Contrato", Rev. de Derecho Privado, 1963.

GARRIGUES Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Madrid 1962.

GARRIGUES Joaquín, "Tratado", Tomo III, Madrid 1947.

GIRON TENA, "El Concepto de Derecho Mercantil", Anuario de Derecho Civil, Madrid 1954.

LOTMAR, "Der Arbeitsvertrag", Leipzig 1902.

MANRESA José María, "Comentarios al Código Civil", 6ª edición, Tomo X, Volumen I, Reus 1969.

MENENDEZ, "Naturaleza Jurídica del Contrato de Construcción de Buques", Revista de Derecho Mercantil, 1958.

MESSINEO, "Trattato di Diritto Civile e Commerciale", Giuffrè A., Milán 1968, Tomo I, Volume I.

MINERVINI Gustavo, "El Mandato", Bosch, Barcelona 1959.

NUÑEZ LAGOS, "Cesión de Contratos", Rev. de Derecho Notarial, Abril 1956.

PUIG PEÑA, "Cesión de Créditos", Nueva Enciclopedia Jurídica, Seix Barral, Barcelona 1952, Tomo IV.

RAPIN y POLY, "Contabilidad Analítica de Explotación", Deusto, Bilbao 1969.

RIVERO ROMERO José, "Teoría de la Contabilidad. Apuntes sobre Teoría y Práctica", Facultad de Ciencias Políticas y Comerciales, Madrid 1969.

RIVERO TORRE Pedro, "Cash-Flow, Estado de Origen y Aplicación de Fondos y Control de Gestión", Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid 1972.

ROCA y PUIG BRUTEAU, "Transmisión de Obligaciones a Título Singular", Estudios de Derecho Privado, Tomo I.

RODRIGUEZ CARRERA Jesús, "Algunos Aspectos de la Problemática del Sujeto en el Supuesto General sobre Tráfico de Empresas", XVI Semana de Estudios de Derecho Financiero, Madrid 1968.

RÜMELIN, "Dienstvertrag und Werkvertrag", Tübingen 1905.

SANTOS BRIZ Jaime, "Tendencias Modernas del Derecho de Obligaciones", Rev. Derecho Privado, 1960.

SIERRA FERNANDEZ Eduardo, "El Contrato de Cesión de Créditos", Deto Vallinas, Madrid 1932.

URIA Rodrigo, "Derecho Mercantil", Madrid 1968.

URIA Rodrigo, "Derecho Mercantil y Derecho Fiscal", Anales de la Academia Matritense del Notariado, Madrid 1946.

I. ANEXOS CADENAS INTERNACIONALES DE FACTORING

CADENA DE INTERNATIONAL FACTORS

ALEMANIA	INTERFACTORS BANK - MAYENCE - Frankfurter Bank
AUSTRIA	INTERNATIONAL FACTORS - AUSTRIA - VIENA - Creditanstalt - Bankverein - Osterreichische Lander Bank A.G. - Schoeller Co.
BEIGICA	INTERNATIONAL FACTORS BELGIUM S.A. - BRUSELAS - Banque de Bruxelles S.A. - Kredietbank N.V.
CANADA	FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON
DINAMARCA	INTERNATIONAL FACTORS A/S COPENHAGUE - Kjobenhavns Handelsbank
ESPAÑA	INTERNATIONAL FACTORS ESPAÑOLA S.A. - MADRID - Banco Exterior de España - Banco Ibérico - Banco Mercantil Industrial
EE. UU.	FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON - BOSTON NEW YORK y LOS ANGELES
FINLANDIA	SUOMEN INTERFACTORS OY - HEISINKI - Kansallis - Osake - Pankki - Vakuutus oy Pohjola
FRANCIA	SOCIETE FRANCAISE DE FACTORING (S.F.F.) - PARIS - Societe Française d'Assurances - Credit Commercial de France

- Banque Française du Commerce Extérieur
- Banque de Paris et de Pays-Bas
- Société Financière et Mobilière
- L'Union Européenne Industrielle et Financière
- Otros

GRAN BRETAÑA INTERNATIONAL FACTORS Ltd. LONDRES - BRIGHTON

- First National Bank of Boston
- Tozer, Kemsley and Millbourn Ltd.
- Lloyds and Scottish Finance Ltd.

HOLANDA INTERNATIONAL FACTORS NEDERLAND N.V. ROTTERDAM

- Mees and Hope
- Amsterdam - Rotterdam Bank

IRLANDA INTERNATIONAL FACTORS Ltd. - DUBLIN

ISRAEL INTERNATIONAL FACTORS Ltd. - TEL AVIV

- Union Bank of Israel

ITALIA INTERNATIONAL FACTORS ITALIA - MILAN

- Efibanca
- Banca Nazionale del Lavoro

MEJICO FACTORING BANAMEX - MEJICO

PORTUGAL INTERNATIONAL FACTORS CONTABILISTAS SARL - LISBOA

- Banco Totta - Aliança
- Banco Lisboa - Açores
- Credit Franco-Portugais
- Banco Fouseca y Burnay

SUECIA INTERNATIONAL FACTORS A.B. - STOCKHOLMO

- Skandinaviska Banken

SUIZA FACTORS A.G. - ZÜRICH
 - Swiss Bank Corporation

SURAFRICA INTERNATIONAL FACTORS Ltd. - JOHANNESBURGO
 - Central Accepting Bank Ltd.
 - Standard Bank of South Africa Ltd.
 - Tozer, Kemsley and Millbourn Pty Ltd.

ASOCIADAS

AUSTRALIA INTERNATIONAL FACTORS AUSTRALIA - MELBOURNE
 - Bank of New South Wales

NORUEGA NORINVEST A/S - OSLO

NUEVA ZEILANDA MARAC INTERNATIONAL Ltd. - AUCKLAND

CADENA DE FACTORS CHAIN INTERNATIONAL

ALEMANIA

DISKONT UND KREDIT AG - DÜSSELDORF

- Dresdner Bank A.G.

FINANZ UND FACTOR GESELLSCHAFT GmbH. - WIESBADEN

- Eurofer S.A. - LUXEMBURGO
- Lilliver A.G. - SUIZA
- Fintra Sah

GEFA GmbH. - WUPPERTAL - ELBERFELD

- Deutsche Bank AG.

NORDDEUTSCHE FINANZIERUNGS AG - BREMEN

- Bremer Landesbank
- Sparkasse Bremen

SEIMI BANK AG - FRANKFURT

FACTORING-GES FÜR WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG -
KOMMADITGES - HANNOVER

- Neue Sparcasse Von 1869

AUSTRIA

BANK GZ DER SPARKASSEN - VIENA

BAWAG - VIENA

- Bank für Arbeit und Wirtschaft A.G.

BELGICA

EUROFACTOR S.A. - BRUSELAS

- Societe Générale de Belgica

KEFAM - TURNHOUT (KEMPISCHE FACTORING MAATS-
CHAPPIJ)

- HBM Group

CANADA

AETNA FACTORS CORPORATION Ltd. - MONTREAL ,
QUEBEC

- Traders Group Ltd.

CANADIAN FACTORS CORPORATION - MONTREAL, QUEBEC

- DINAMARCA FORENEDE FACTORS A/S - COPENHAGEN
- Den Danske Landmandsbank
 - y otros 26 Bancos Daneses
- ESPAÑA TRANSFACTOR - MADRID
- Liga Financiera Incredit
- CATALANA DE COBROS S.A. - BARCELONA
- Banca Catalana
- EE. UU. FIRST NATIONAL CITY BANK (FACTORING AND COMMERCIAL FINANCE DEPT.) - NEW YORK
- WILLIAM ISELIN Co. - NEW YORK
- C.I.T. Financial Corporation
- CHEMICAL BANK - DOMMERICH DIVISION - NEW YORK
- Chemical New York Corp.
- JAMES TALCOTT FACTORS - NEW YORK
- National Corporation
- FINLANDIA FACTORING - RAHOITUS OY - HELSINKI
- Nordiska Föreningsbanken
 - Helsingfors Aktiebank
 - Central Bank Ltd. of Savings Bank Ltd.
 - Central Bank of Corporative Credit Ltd.
- AALANDS FACTORING AB - MARIEHAMN
- Aalands Aktiebank
- FRANCIA SOFINTER - PARIS
- Credit Lyonnais
 - Banque Nationale de Paris
 - Credit du Nord
 - Credit Industriel et Commercial
 - Societe Générale

- GRAN BRETAÑA A. L. FACTORS Ltd. - LONDRES
- Arbuthnot Latham Co.
- ALLIED FACTORS Ltd. - LONDRES
- Allied Finance and Insurance Services Ltd
- SHIELD FACTORS Ltd.
- N.M. Rothschild and Sons
 - Eagle Star Insurance Co.
 - ICFC Ltd.
 - Kleinwort Benson Ltd.
 - GT Bowring and Co.
 - Anglo African Shipping Co.
- HOLANDA N.V. DE FACTORIJ - AMSTERDAM
- Algemene Bank Nederland
- F.M.N. FACTOR MAATSCHAPPIJ NEDERLAND N. V. -
TILBURG
- Nederlandsche Credietbank N.V.
 - Kempische Factoring Maatschappij
- ITALIA CONFIRMEC S.p.A. - MILAN
- Ufitec Zurich
 - Fineurop Milan
- NORUEGA A. S. FACTORING - OSLO
- Den Norske Creditbank
 - Andresens Bank A/S
 - Storebrand
 - Norinvest A/S y otros 23 Bancos
 - Norwegian Banks and Insurance Companies
- LEFAC - NORSK LEASING AND FACTORINF - OSLO
- Christiania Bank og Kreditkasse
 - Vesta Forsikrings A/S
 - Bøhn & Co. A/S
 - Rogalandsbanken
 - Nordlandsbanken
- SUDAFRICA ANGLO-AFRICAN FACTORS Ltd. - JOHANNESBURG
- Anglo-African Shipping Co.

SUECIA

MERKANTIL FACTORING AB - STOCKHOLM

- Göteborgs Bank

SVENSK FACTORING AB - STOCKHOLM

- Svenska Handelsbanken

A.B. - VENDAX - STOCKHOLM

- Stock Holms Enskilda Bank
y otros 9 Bancos Regionales

SPARFACTORING AB - STOCKHOLM

SUIZA

UNITED DOMINION TRUST

- Internazionale Finanz AG - Switzerland
- Internacional Finance and Service Co.
- Norinvest A.G. - Norway

CADENA DE HELLER FACTORING

ALEMANIA	HELLER FACTORING BANK A.G. - MAYENCE
AUSTRALIA	WALTER E. HELLER, AUSTRALIA Ltd.
BELGICA	HELLER FACTORING S.A. - BRUSELAS - Les Assurances du Credit de Namur
CANADA	WALTER E. HELLER, CANADA Ltd. - WINNIPEG
DINAMARCA	DANSK FACTORING AKTIESELSKAB - COPENHAGUE - Privat Banken i Kjobenhavn
ESPAÑA	HELLER FACTORING ESPAÑOLA S.A. - BARCELONA - Banco Popular Español
EE. UU.	WALTER E. HELLER and Co. - CHICAGO
FILIPINAS	HELLER INDUSTRIAL FACTORING COMPANY OF THE PHILIPPINES
FRANCIA	FACTOFrance HELLER - PARIS - French American Banking Corp. - New York
GRAN BRETAÑA	H and H FACTORS Ltd. - LONDRES - Hambros Bank Ltd. - Continental Illinois National Bank - Hambros Bank - Credit Consultants Ltd. - Keep Bros Ltd.
HOLANDA	HELLER FACTORING N.V. - UTRECHT - Nederlandsche Middenstands Bank N.V.

ITALIA	HELLER FACTOR ITALIA S.p.A. - MILAN - Banca Commerciale Italiana
JAMAICA	WALTER E. HELLER Co. OF JAMAICA Ltd. - KINGSTON
LUXEMBURGO	HELLER INTERNATIONAL S.A. - LUXEMBURGO
MEJICO	WALTER E. HELLER DE MEXICO S.A. - MEXICO CITY - Carlos Trouyet S.A. - Banco Comercial Mexicano S.A.
NORUEGA	FABIN A/S - BERGEN - Bergens Privatbank
PUERTO RICO	WALTER E. HELLER Co. OF PUERTO RICO
SUECIA	FACTORING SERVICE A.B. - STOCKHOLMO - Sveriges Kreditbank
SURAFRICA	FORDAM FACTORING Ltd. - JOHANNESBURGO Varios Grupos Unidos por - L'Union Acceptances Holding Ltd. y - French Bank of Southern Africa Ltd.

II. ANEXOS SOCIEDADES DE FACTORING EN ESPAÑA

FRANCIA Y GRAN BRETAÑA

LAS SOCIEDADES DE FACTORING EN ESPAÑA

Existen en España cuatro Sociedades de Factoring: INTERNATIONAL FACTORS ESPAÑOLA S.A. y TRANSFACTOR S.A., en Madrid; CATALANA DE COBROS Y SERVICIOS S.A. y HELLER FACTORING ESPAÑOLA S.A., en Barcelona. Todas ellas, constituidas en los últimos ocho años.

INTERNATIONAL FACTORS ESPAÑOLA S. A.

Constitución: 15-II-1966.

Domicilio Social: Av/José Antonio, 73 - MADRID

Contactos: Trabaja normalmente con los Bancos Exterior de España, Banco Ibérico, Banco Mercantil y con el First National Bank of Boston.

TRANSFACTOR S. A.

Constitución: 26-II-1971.

Domicilio Social: c/Miguel Angel, 21 - MADRID

Contactos: En conexión con un grupo financiero de Empresas. Financiaciones Industriales. INCRE DIT S.A., Central de Inversión y Crédito, Saljfinans A.B., A. S. Factoring.

CATALANA DE COBROS Y SERVICIOS S. A.

Constitución: 15-IV-1964.

Domicilio Social: c/Caspe, 44 - BARCELONA

Contactos: Es filial de Banca Catalana S.A. y está en estrecho contacto con la misma y todas las entidades y empresas de su grupo.

HELLER FACTORING ESPAÑOLA S. A.

Constitución: 16-XII-1964.

Domicilio Social: Paseo de Gracia, 17 - BARCELONA

Contactos: Trabaja con el Banco Popular Español, que la ha promocionado en España en Asociación con la WALTER E. HELLER and Co. de Chicago al 50 %.

El Capital Social de estas empresas oscila entre los cinco y los veinticinco millones de pesetas.

Todas ellas realizan Factoring en todas sus modalidades, y solo CATALANA DE COBROS Y SERVICIOS S.A. establece un límite mínimo para la cuantía de las facturas tratadas (mil pesetas). La duración del contrato es, en los cuatro casos, de un año, prorrogable tácitamente.

La comisión de Factoring que aplican oscila entre un mínimo del 0,75 % del nominal de las facturas (C. de

C. y S., S.A.) hasta un 2,5 %, siendo el interés por la financiación, algo superior al bancario.

Todas ellas clasifican a los compradores de sus clientes, aunque TRANSFACTOR admite la posibilidad -respecto a casos de compradores especiales- de someter a aprobación las operaciones aisladamente.

TRANSFACTOR S.A. y CATALANA DE COBROS Y SERVICIOS S.A., pertenecen a la cadena FACTORS CHAIN INTERNATIONAL, que actua en Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, EE.UU., Gran Bretaña, Israel, Noruega, Portugal, Sudáfrica, Suecia y Suiza.

INTERNATIONAL FACTORS ESPAÑOLA S.A., existe en Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, EE.UU., Filipinas, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Irlanda, Israel, Italia, Portugal, Sudáfrica, Suecia y Suiza.

HELLER FACTORING ESPAÑOLA S.A., cubre los siguientes países: EE.UU., Canadá, Méjico, Puerto Rico, Jamaica, Alemania Occidental, Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Noruega, Suecia, Sudáfrica, Filipinas y Australia.

SOCIÉDADES FRANCESAS DE FACTORING

SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE FACTO- RING	Société Française d'Assuran- ces (S.F.A.F.C.)
INTERNATIONAL FACTOR FRANCE	Credit Commercial de France (C.C.F.)
S.F.F. Paris. Fundada en 1964.	Banque Française du Commerce Exterieur (B.F.C.E.)
	Banque de Paris et de Pays-Ba
	Société Financière et Mobi- lière
	L'Union Européenne Industrial le et Financière
	Otros
SOFINTER	Credit Lyonnais
Paris. Fundada en 1965.	Société Générale
	Banque Nationale de Paris(BN
	Credit Industriel et Commerci
	Credit du Nord
FACTO-FRANCE HELLER	Walter E. Heller (Chicago)50%
Paris. Fundada en 1966.	French American Banking Cor- poration (New York) 50%
UNIVERSAL FACTORING	Credit Universal
Paris. Fundada en 1967.	Foncia Credit

SOCIEDADES DE FACTORING EN GRAN BRETAÑA

<u>Compañías</u>	<u>Asociados</u>	<u>Participación</u>
A.L. FACTORS Ltd. LONDRES Fundada en 1964.	ARBUTHNOT LATHAM Co. Ltd.	100 %
ALEX LAWRIE FACTORS Ltd. LONDRES - GLASGOW Fundada en 1964.	WALTER DUNCAN y GOORRICKE Ltd.	100 %
ALLIED FACTORS Ltd. LONDRES. Fundada en 1966.	ALLIED FINANCE and INSURANCE SERVICES	100 %
BANK AMERICA FINANCE	BANK OF AMERICA J. K. HOLLAND	90 % 10 %
BANKERS TRUST FACTORS Ltd. LONDRES. Fundada en 1970.	BANKERS TRUST GENERAL ACCIDENT FIRE AND LIFE ASSURANCE MATTEWS WRIGHTSON	51 % 38 % 2 %
CREDIT FACTORING Ltd. FELTHAM. Fundada en 1970.	NATIONAL WESTMINSTER BANK	100 %
H AND H FACTORS Ltd. LONDRES. Fundada en 1964.	WALTER F. HELLER (Chicago) NATIONAL ILLINOIS NATIONAL BANK HAMBROS BANK KEEP BROS Ltd. CREDIT CONSULTANTS Ltd.	60 % 10 % 25 % 4 % 1 %
INTERNATIONAL FACTORS Ltd. LONDRES. Fundada en 1960.	LLOYDS and SCOTTISH FINANCE TOZER KEMSLEY and MILLBOURN (Holdings) Ltd. FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON	70 % 5 % 25 %

MERCANTILE CREDIT FACTORS	MERCANTILE CREDIT Co.	100 %
LONDRES. Fundada en 1965.	(BARCLAYS BANK and NATIONAL BANK, tienen el 18 % sobre MERCANTILE CREDIT Co.)	
MIDLAND CITIBANK FACTORS	MIDLAND BANK FINANCE Ltd.	50 %
LONDRES. Fundada en 1970.	FIRST NATIONAL OVERSEAS INVESTMENT CORPORATION	50 %
SHIELD FACTORS Ltd.	N.M. ROTHSCHILD and SONS	20 %
LONDRES. Fundada en 1963.	EAGLE STAR INSURANCE Co.	15 %
	ICFC Ltd.	15 %
	KLEINWORT BENSON Ltd.	7,5%
	G.T. BOWRING and Co.	7,5%
	ANGLO AFRICAN SHIPPING Co.	35 %